THE INTERNATIONAL #1 BESTSELLER
"Buku ini tidak memaksa seseorang untuk berubah. Pendekatannya sangat bermanfaat: menegaskan kekurangan dan menyadari tantangan yang ada."
Financial Times
Quiet !mpact
Tak Masalah Jadi Orang Introver
Sylvia Loehken

DigitalPublishingKG-2SC

TAK MASALAH JADI ORANG INTROVER

DigitalPublishing@KG-2/SC

DigitalPublishing/KG-2/SC

Sanksi Pelanggaran Pasal 113
Undang-undang Nomor 28 Tahun 2014
tentang Hak Cipta

(1). Setiap orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) huruf i untuk penggunaan secara komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000,00 (seratus juta rupiah).

(2). Setiap orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin pencipta atau pemegang hak cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi pencipta sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan atau huruf h, untuk penggunaan secara komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

(3). Setiap orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin pencipta atau pemegang hak melakukan pelanggaran hak ekonomi pencipta sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) huruf a, huruf b, huruf e, dan atau huruf g, untuk penggunaan secara komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 4 (empat) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp1.000.000.000.00 (satu miliar rupiah).

(4). Setiap orang yang memenuhi unsur sebagaimana dimaksud pada ayat (3) yang dilakukan dalam bentuk pembajakan, dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp4.000.000.000.00 (empat miliar rupiah).

Quiet Impact

TAK MASALAH JADI ORANG INTROVER

Digitized by Universitas Negeri Jakarta

SYLVIA LOEHKEN

Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta

KOMPAS GRAMEDIA

QUITE IMPACT
How to be a Successful Introvert
by Sylvia Loehken
Copyright © 2014 by Sylvia Loehken
This translation published by arrangement with GABAL Verlag GmbH
All rights reserved.

QUITE IMPACT
Tak Masalah Jadi Orang Introver
oleh Sylvia Loehken

GM 619221074

Hak cipta terjemahan Indonesia:
Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama
Gedung Gramedia Blok I, Lt 5
Jl. Palmerah Barat 29-37
Jakarta 10270

Alih bahasa: Alex Tri Kantjono Widodo
Editor: Pandam Kuntaswari
Desain sampul: Suprianto
Setting: Ayu Lestari

Diterbitkan pertama kali oleh
Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama
anggota IKAPI, Jakarta, 2016

Cetakan pertama: November 2016
Cetakan kedua: September 2019

www.gpu.id

Hak cipta dilindungi oleh undang-undang.
Dilarang mengutip atau memperbanyak sebagian
atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari Penerbit.

ISBN: 978-602-06-3407-4
978-602-06-3408-1(digital)

Dicetak oleh Percetakan PT Gramedia, Jakarta
Isi di luar tanggung jawab Percetakan

DAFTAR ISI

Pendahuluan vii

Bagian I: Siapa Anda. Apa yang mampu Anda perbuat. Apa yang Anda perlukan

1 Mengapa diam?! 1

2 Kekuatan-kekuatan sosok introver: harta yang terpendam 33

3 Kebutuhan-kebutuhan sosok introver: hambatan-hambatan sosok introver 63

Bagian II: Bagaimana cara memiliki kehidupan pribadi yang bahagia dan sukses secara profesional

4 Rumah saya adalah istana saya: membentuk ruang pribadi Anda 93

5 Publik dan kemanusiaan: membentuk lingkungan kerja Anda 131

Bagian III Membuat kehadiran Anda dirasakan dan didengarkan

6 Menguji keberanian Anda: cara membangun dan mengembangkan kontak 171

7 Konflik antara seseorang dan kepentingan umum: bagaimana kita berunding 215

8 Menjadi pusat perhatian: cara berbicara di depan umum 237
9 Peraturan dalam kelompok: cara berbicara dalam rapat 270

Hak untuk menjadi pendiam: prospek untuk menjalani hidup sebagai sosok introver 299
Bacaan lanjutan dan penelitian yang telah diunggah 304
Terima kasih! 306

Tentang Penulis 307

DigitalPublishingKG-2/SC

PENDAHULUAN

Ekstrover dan introver: dua dunia dalam satu semesta

Nama saya Sylvia Loehken dan saya adalah seorang introver. Pernyataan itu barangkali jarang terdengar: introver—istilah ini dikaitkan dengan sosok kutu buku yang begitu asyik dengan komputer dan malas bercukur sampai berhari-hari, lengkap dengan remah-remah piza berserakan di sekitar papan ketik mereka. Akan tetapi, istilah kutu buku hanyalah julukan klise untuk pribadi yang pendiam. Banyak di antara kita seperti itu. Saya senang bergaul—profesi dan pekerjaan saya menuntut saya seperti itu—tetapi setelah seharian berada di tengah kebisingan dan situasi serba-acak saya memerlukan waktu untuk sendirian dan mengisi kembali baterai saya. Saya menyukai pekerjaan saya, tetapi berbeda dengan para rekan saya yang ekstrover, saya tidak mampu mendapatkan energi yang saya butuhkan dari melakukan pekerjaan yang penuh semangat dan antusiasme bersama para peserta seminar, tamu, dan siswa. Namun, mengapa kecenderungan bersifat introver menjadi topik yang cocok untuk sebuah buku tentang komunikasi? Saya pribadi merasa perlu mencari tahu soal itu. Saya mulai dengan cara berikut:

Pelatihan lanjutan dipandang sebagai bagian dari profesi saya, tetapi dalam hal tertentu saya merasa jenuh dengan pelatihan komunikasi.

Bukan materi pelatihannya yang membuat saya jenuh: yang terjadi ketika orang saling bertemu adalah salah satu di antara hal-hal yang paling saya minati. Tidak, saya mulai merasa tidak nyaman terhadap para pelatih dan para siswa—terhadap sejawat-sejawat saya sendiri. Mereka sering kali terlalu ribut dan terkesan dangkal, sampai saya menyadari bahwa masalahnya lebih berasal dari diri saya sendiri. Maka, saya mulai memikirkan penyebabnya (kaum introver seperti saya suka berpikir, kami melakukannya sepanjang waktu). Apa yang membuat saya tidak nyaman menghabiskan waktu bersama para rekan saya? Performa mereka tidak terlalu berbeda dengan saya. Tetap saja, mereka berbeda—begitu berbeda sehingga pendekatan mereka sering membuat saya merasa terasingkan. Banyak di antara mereka memandang diri sebagai kaum elite: orang-orang terbaik, dan terkadang saya berpikir: mereka berlebihan. Acara pelatihan sendiri sering menegaskan bahwa saya memang berbeda. Selalu ada yang bisa dikomentari dari penampilan saya saat memberi pelatihan. Tentang bahasa tubuh saya: "Tolong, lebih ekspansif!" Tentang ucapan saya: "Tolong, lebih agresif!" Tentang cara penyampaian saya: "Ayo, lebih bersemangat!"

Semua ini membuat saya gelisah. Sebelumnya, saya tidak pernah merasa perlu menggunakan bahasa tubuh yang jelas sewaktu menjadi pembicara, bersikap agresif ketika sedang bernegosiasi, atau bersikap memaksa. Dan sebelumnya, itu semua bukan masalah dan tidak pernah merugikan saya. Sebaliknya: klien-klien dan anggota-anggota seminar yang "pendiam" (orang-orang yang tenang, memiliki bahasa tubuh terkendali dan pendekatan yang kooperatif, yang tidak terlalu mengekspresikan emosi mereka), sangat menyukai apa yang saya tawarkan. Saya juga menyukai mereka: sebagian besar klien saya sangat tenang, dan berpikir secara logis. "Saya paham! Anda menyukai 'otak-otak biru,' orang-orang yang pendiam dan senang menyendiri!" kata pelatih saya (yang sangat ekstrover) ketika saya menceritakan tipe klien favorit saya kepadanya. Ia benar. Pengalaman saya dalam seminar-seminar telah menunjukkan bahwa saya lebih senang bekerja secara intensif dengan

orang-orang yang mempunyai cara berpikir sama dengan saya. Itu membuat saya sadar bahwa belum ada kursus komunikasi yang dirancang khusus untuk saya dan klien-klien saya—kursus-kursus yang disesuaikan untuk memenuhi berbagai kekuatan dan kebutuhan orang-orang pendiam.

Buku ini bertujuan mengisi kesenjangan yang signifikan tersebut—beriringan dengan seminar, ceramah, dan pelatihan yang ditujukan bagi kaum introver. Titik berangkat saya (sampai sekarang) adalah bahwa komunikasi yang baik berhubungan dengan identitas masing-masing orang. Saya hanya dapat berhubungan dengan orang lain secara efektif jika saya mengenal dan dapat menangani diri saya sendiri dengan tepat: ketika mengurus sesuatu, ketika bernegosiasi, ketika membangun relasi, dan juga ketika menjalani kehidupan pribadi saya. Akan tetapi, apa sebenarnya yang menyebabkan seseorang pendiam? Karena tidak ada "orang pendiam" normal (yang tidak pemalu atau hipersensitif), saya menjadikan diri sendiri sebagai contoh dan mulai menganalisis kebiasaan berkomunikasi saya. Buku-buku pengembangan diri dan psikologi yang ditulis dalam bahasa Inggris sangat membantu dalam hal ini. Saya juga mulai melihat klien-klien saya dari sudut pandang yang sangat spesifik.

Hasilnya sungguh menakjubkan. Saya menemukan dua perangkat kualitas yang menjadi ciri gaya berkomunikasi para introver, yang secara rapi dibedakan ke dalam kategori "kekuatan" dan "hambatan". Tidak hanya orang-orang pendiam yang memiliki kualitas-kualitas ini—tetapi banyak orang pendiam memiliki banyak di antaranya. Itu merupakan titik awal yang cukup bagus!

Kekuatan jelas menguntungkan, tetapi hambatan juga bisa menguntungkan, dengan caranya sendiri—apabila Anda menyadari hambatan apa saja yang Anda ciptakan sendiri, Anda akan lebih peka atas kebutuhan-kebutuhan Anda daripada orang yang tidak peduli tentang titik-titik lemah mereka. Sebagai contoh, jika saya tiba-tiba merasa ingin sendiri ketika sedang berkumpul bersama keluarga dan teman-teman,

dulu saya selalu merasa bahwa itu adalah bentuk sikap antisosial. Sekarang saya sadar bahwa keinginan itu adalah sesuatu yang sangat wajar karena menyendiri akan membantu saya memperoleh kembali energi saya yang sudah sangat terkuras. Saya tidak menganggap itu kelemahan—sama seperti kaum ekstrover tidak lemah ketika mereka ingin diyakinkan tentang hal-hal dan orang-orang di sekitar mereka jauh lebih dari yang diharapkan oleh kaum introver.

Izinkan saya dengan rendah hati menawarkan saran berikut: kenalilah kekuatan-kekuatan sekaligus hambatan-hambatan Anda. Sambutlah keduanya sebagai teman-teman baik yang ikut hidup dan berbagi bersama Anda. Itu akan membuat Anda jauh lebih mudah mengendalikan suatu situasi sehingga situasi itu "menyesuaikan diri" dengan Anda dan membuat Anda mampu berkomunikasi dengan baik.

Dua pertanyaan berikut sangat berguna untuk memahami beragam perilaku manusia yang berbeda-beda:

1. Kekuatan-kekuatan apa yang secara khusus dapat digunakan oleh sosok pendiam dalam situasi ini?
2. Apa yang sebaiknya diperhatikan oleh sosok pendiam dalam situasi ini?

Anda akan menemukan jawaban-jawaban yang pernah saya temukan untuk pertanyaan-pertanyaan yang sama dalam buku ini, dan semua itu dihadirkan supaya Anda dapat memanfaatkannya dalam hidup Anda sendiri.

Apa yang akan Anda temukan dalam buku ini—dan bagaimana Anda dapat membacanya

Jawaban-jawaban atas kedua pertanyaan di atas berhubungan dengan beragam situasi yang akan dibahas dalam halaman-halaman selanjutnya: profesional dan pribadi, formal dan tidak formal, dekat dan jauh, ditujukan secara langsung atau dirundingkan terlebih dahulu. Apabila

Anda memandang diri sebagai seorang pendiam, buku ini dimaksudkan untuk membantu Anda hidup selaras dalam dunia yang sering kali kelewat gaduh serta meraih kesuksesan dalam hal-hal yang Anda anggap penting. Setiap bagian dalam buku ini ditulis dari sudut pandang seorang introver.

Apabila Anda lebih condong ke ekstrover, Anda akan memahami sosok-sosok pendiam yang Anda jumpai dan mampu menghargai kekuatan-kekuatan mereka dengan lebih baik setelah membaca buku ini—entah mereka kenalan Anda, keluarga atau teman-teman, sejawat atau atasan, teman kerja atau peserta seminar.

Apabila Anda tidak yakin apakah Anda sosok pendiam atau bukan, ada sebuah tes di Bab 1 untuk membantu Anda mencari tahu. Dan, apa pun hasilnya, buku ini disusun sedemikian rupa agar Anda dapat menghubungkan pokok bahasan dengan situasi pribadi Anda: Anda akan terus berhadapan dengan pertanyaan-pertanyaan yang akan membantu Anda jika Anda menjawab pertanyaan-pertanyaan itu dengan mengacu ke diri sendiri. Ambillah kesempatan ini—Anda akan mengenal diri sendiri lebih baik daripada sebelumnya, dan itu akan memudahkan Anda berkomunikasi dengan orang lain!

Buku ini disusun berdasarkan pola pikir dan pola komunikasi orang-orang introver: dari dalam ke luar, diawali dengan pemeriksaan kepribadian. Dalam Bagian I Anda akan menemukan sebuah pengantar dan sebuah survei tentang kekuatan khas orang-orang pendiam dan hambatan yang mereka ciptakan sendiri—maka wajar apabila Anda membaca bagian ini terlebih dahulu, agar Anda berangkat dengan landasan yang kuat. Bagian II, berisi Bab 4 dan 5, menyingkap sebuah panorama dalam skenario-skenario pribadi dan profesional—berfokus pada apa yang bagus untuk sosok pendiam dan membantu mereka meraih sukses. Di atas semua itu, bagian ini menunjukkan bagaimana Anda dapat menangani skenario-skenario tersebut dengan cara yang cocok bagi kaum introver. Semua bab berikutnya, yang membentuk Bagian III buku ini, menerangkan bagaimana Anda dapat menggunakan kekuatan-kekuatan

tersebut dan mengatasi berbagai hambatan yang ada ketika berurusan dengan orang lain. Di sini, saya telah dengan sengaja menekankan kekuatan-kekuatan dan hambatan-hambatan pokok yang berhubungan dengan membangun relasi, bernegosiasi, dan tampil di depan umum serta dalam rapat. Sesudah menjalani pemeriksaan dan membaca secara sekilas ringkasan di akhir bab, Anda akan bisa mengukur dengan jelas mana kualitas-kualitas pribadi Anda yang penting dalam situasi tertentu.

Bab-bab ini juga akan bercerita tentang beberapa anggota seminar dan siswa saya yang pendiam, dengan kisah-kisah (anonim) yang menggambarkan bagaimana kaum introver dapat memanfaatkan kekuatan-kekuatan mereka dalam berbagai situasi. Saya berharap yang Anda temukan sewaktu membaca akan membantu Anda mendapatkan keberanian—dan membuat Anda ingin mencoba komunikasi khas kaum introver!

Sosok-sosok pendiam yang membuat dunia terus berputar!

Banyak tokoh terkenal ternyata adalah sosok-sosok pendiam, atau seperti itulah kualitas-kualitas yang kata orang ada pada mereka. Coba perhatikan daftar tokoh terkenal di halaman berikut.

Kumpulan pribadi introver yang menonjol

Woody Allen, sutradara film, pengarang, aktor, dan pemusik, AS

Julian Assange, jurnalis dan juru bicara untuk WikiLeaks, Australia

Brenda Barnes, direktur utama, ketua dewan komisaris Sara Lee, perusahaan pembuat barang kebutuhan konsumen sehari-hari, AS

Ingrid Bergman, aktris, Swedia

Warren Buffett, investor dan *entrepreneur* besar, AS

Frédéric Chopin, komposer dan pianis, Polandia

Marie Curie, ahli kimia dan fisika, pemenang Hadiah Nobel untuk ilmu fisika dan kimia, Polandia

Charles Darwin, naturalis dan penggagas teori evolusi, Inggris

Bob Dylan, pemusik, penyair, dan pelukis, AS

Clint Eastwood, aktor, AS

Albert Einstein, fisikawan, pemenang Hadiah Nobel untuk ilmu fisika, Jerman

Mohandas Karamchand Gandhi, dikenal sebagai Mahatma Gandhi, pemimpin spiritual dalam gerakan kemerdekaan India, India

Bill Gates, pendiri Microsoft, AS

Sir Alfred Hitchcock, sutradara film, Inggris

Michael Jackson, pemusik, AS

Franz Kafka, penulis berbahasa Jerman dari Praha, Cekoslovakia

Immanuel Kant, ahli filsafat pencerahan, Jerman

Avril Lavigne, penyanyi dan penulis lagu, Kanada

Angela Merkel, Kanselir Republik Federasi Jerman, Jerman

Sir Isaac Newton, fisikawan, matematikawan, ahli filsafat dan teologi, Inggris

Barack Obama, Presiden Amerika Serikat

Michelle Pfeiffer, aktris, AS

Claudia Schiffer, model, Jerman

George Soros, investor dan pengusaha, Hongaria/AS

Steven Spielberg, direktur, produser, dan penulis skenario, AS

Tilda Swinton, aktris, Inggris

Mother Theresa, biarawati, pemenang Hadiah Nobel Perdamaian, Albania/India

Charles Moutbatten-Windsor, Prince of Wales, Duke of Cornwall, pewaris takhta Inggris

Mark Zuckerberg, ilmuwan komputer, pendiri Facebook, AS

Coba Anda lihat: banyak di antara orang-orang paling sukses, paling berkuasa, paling berbakat, paling inovatif, paling berani, paling cerdas, dan paling menarik di planet ini memiliki kepribadian pendiam. Mereka tidak lebih baik daripada kaum ekstrover, tetapi mereka juga tidak

lebih buruk—walaupun mereka sering berpikir demikian. Di luar semua itu, ada satu hal yang membuat mereka sukses: mereka tetap jujur kepada diri sendiri, menerima sifat introver dan semua kualitas mereka yang lain. Itu resep yang istimewa, dan saya sangat menganjurkannya bagi Anda: bersikaplah jujur kepada diri sendiri sebagai seorang introver, kerjakan yang sesuai bagi Anda dan kebutuhan-kebutuhan Anda. Anda dan kekuatan-kekuatan Anda sebagai sosok pendiam akan mengubah dunia secara diam-diam, seperti orang-orang dalam daftar tadi. Sebagaimana pernah dikatakan Dolly Parton:

"CARI TAHU SIAPA ANDA—DAN KERJAKAN ITU DENGAN SERIUS!"

Catatan: Sebuah pesan bagi para pakar: kepustakaan akademis cenderung menulis ekstraversi, bukan ekstroversi. Mengikuti perkembangan bahasa terkini, saya memilih menggunakan istilah kedua.

DigitalPublishing@KG-2SC

BAGIAN I

Siapa Anda.
Apa yang mampu Anda perbuat.
Apa yang Anda perlukan

DigitalPublishing/KG-2

DigitalPublishing@KG-2SC

Bab 1

MENGAPA DIAM?!

John mempelajari teknologi informasi (IT) di sebuah perguruan tinggi teknik papan atas. Ia memiliki dua orang teman yang sering menghabiskan waktu bersamanya—pergi ke bioskop, misalnya, atau berolahraga. Ia menggunakan media sosial seperti Twitter dan Facebook untuk tetap berhubungan dengan teman-teman sekolah dan bermacam-macam orang yang pernah ia jumpai dari pekerjaan magangnya. Saat ini ia sedang menjalani masa percobaan di salah satu pabrik mobil Jerman paling terkenal. Namun, jika berurusan dengan percintaan, John kurang beruntung: di perguruan tinggi tempat ia pernah belajar hanya ada segelintir mahasiswa perempuan, dan John hampir tidak pernah pergi ke pesta atau konser—kebisingan dan tempat yang penuh sesak membuatnya stres. Sementara itu, ia penasaran apakah ia harus mendaftar di situs perjodohan guna mendapatkan perempuan yang tepat baginya.

John berprestasi baik dalam perkuliahannya: ia selalu lulus ujian dan menyiapkan diri dengan prima untuk penyusunan karya tulisnya. Akan tetapi, ia tidak menikmati situasi ketika ia harus memberikan presentasi karya tulisnya di depan kelompok seminar yang besar—dan ia cemas setiap kali harus menjalani ujian lisan. Ia gemar berjoging untuk meng-

isi waktu luang, dan terkadang berjoging memberinya inspirasi untuk hobinya yang kedua: memotret pemandangan-pemandangan di mana lanskap dan teknologi bergabung membentuk sesuatu yang baru, misalnya jembatan dan bangunan-bangunan industri.

Akan tetapi, apa yang dimaksud dengan pribadi pendiam?

Introversi dan ekstroversi

Kepribadian orang dapat dibedakan menjadi introver dan ekstrover. Hampir setiap orang dapat memahami makna istilah-istilah ini dan akan menghubungkan kualitas-kualitas tertentu dengan diri mereka. Jika diperhatikan—entah dalam kehidupan nyata atau dalam kepustakaan—perbatasan antara introversi dan ekstroversi menjadi agak kabur. Nyatanya, manifestasi serta definisi dari introversi dan ekstroversi sangatlah fleksibel.

Faktor kepribadian

Kualitas ini *bergantung pada kepribadian*. Kita dilahirkan dengan kecenderungan introver atau ekstrover—juga dengan sifat-sifat dan kebutuhan-kebutuhan tertentu yang ikut membentuk kita. Berbagai kualitas introver dan ekstrover bahkan sudah terlihat sejak kanak-kanak. Beragam istilah ini lebih mudah dipahami jika keduanya tidak dipandang sebagai hal-hal yang saling bertolak belakang, melainkan sebagai titik-titik ekstrem pada satu kontinum. Setiap orang memiliki kualitas introver sekaligus ekstrover dalam diri mereka. Dan, setiap orang juga dilahirkan dengan fleksibilitas tertentu, semacam zona nyaman pada kontinum introver-ekstrover yang sesuai bagi mereka. Kebanyakan orang mendapati diri berada di daerah tengah. Titik mana pun di da-

lam spektrum adalah wajar—hanya posisi-posisi ekstrem yang dapat menimbulkan masalah. Posisi ini diisi oleh orang-orang yang berada di ujung-ujung ekstrem kontinum, tidak peduli apakah itu ujung introver ataupun ekstrover. Bagaimanapun, hidup di luar zona nyaman Anda untuk waktu yang lama sangatlah tidak sehat. Jika sosok introver seperti John yang memiliki kapasitas pendengarannya sangat peka, misalnya, terus memaksakan diri berada di tingkat kebisingan yang tinggi, energinya bakal sangat terkuras—dan mengisi ulang energi baru pun menjadi tidak mungkin. Apabila ia dipaksa menjual mobil sepanjang waktu, bukannya ditempatkan di bagian administrasi, ia akan tidak bahagia dan akan kehabisan tenaga untuk jangka panjang. Dalam kasus-kasus ekstrem, hidup di luar zona nyaman Anda dalam waktu terlalu lama sungguh-sungguh dapat membuat Anda terkapar sakit.

Kedua, introversi dan ekstroversi *bergantung pada situasi*: dengan kata lain seperti arah di sebuah jalur rel kereta, di mana setiap orang memiliki kemampuan untuk pindah ke dalam atau ke luar untuk menyesuaikan diri dengan situasi. Sebagai manusia, kita mempunyai kemampuan beradaptasi yang luar biasa—salah satu ciri khas kita adalah keluwesan untuk menyesuaikan pikiran serta tindakan kita mengikuti situasi tertentu. Pada suatu titik dalam kehidupan, kita dapat bertindak dengan satu atau lain cara. Ini tidak ada hubungannya dengan introversi dan ekstroversi, tetapi dengan kecerdasan atau barangkali disiplin—misalnya, ketika kita dengan sengaja dan penuh pertimbangan memutuskan untuk mengambil tindakan yang kiranya tak mungkin kita ambil seandainya kita beraksi secara spontan. Dan, peran yang kita mainkan dalam suatu situasi akan membentuk keputusan tentang cara kita berkomunikasi. Selanjutnya pertanyaan-pertanyaan yang sangat berbeda dapat berpengaruh terhadap perilaku kita: apakah kita lebih kuat atau lebih lemah dibandingkan dengan orang lain? Apa yang diharapkan dari kita? Bagaimana kita ingin menampilkan diri sendiri?

Karena alasan ini, pada hari ulang tahun ibunya, John mengobrol dengan sepupu-sepupunya yang lebih muda dengan ceria, tampil sebagai

sosok lebih dewasa yang keren. Ia akan bersikap sopan kepada bibi-bibinya dan menjawab semua pertanyaan mereka dengan sabar. Di bursa tenaga kerja, ia akan cenderung hemat bicara ketika ia harus berurusan dengan orang-orang yang tidak ia kenal. Akan tetapi, pada akhirnya ia juga akan berusaha—bagaimanapun, ini peran profesionalnya. Bahkan sosok dengan kepribadian sangat ekstrover sekalipun dapat menemui momen-momen yang membuat mereka tidak bisa bicara banyak atau ketika mereka dengan sengaja menahan diri. Banyak sosok ekstrover yang saya kenal menikmati (bahkan membutuhkan!) saat-saat tenang ketika sedang menghadapi krisis. Secara keseluruhan, sikap fleksibel ini menguntungkan: yang jelas, jalur introver-ekstrover memberi kita ruangan untuk bermanuver menggunakan sejumlah pendekatan yang berbeda-beda.

Ketiga, *budaya* di sekitar kita pada dasarnya menuntut kemampuan beradaptasi di arah introversi atau ekstroversi. Negara seperti Jepang memandang situasi hening, keinginan menyendiri, dan kesempatan untuk berpikir sebagai sesuatu yang sangat penting. Menjalani keheningan bersama-sama adalah bagian dari sebuah percakapan yang normal antara orang-orang yang saling mengenal. Introver dari negara-negara lain menemukan ini sebagai pengalaman yang sangat menyenangkan. Namun, di Amerika Serikat, negara dengan "kultur ekstrover" di mana keheningan yang terjadi antara dua orang biasanya dipandang sebagai memalukan atau setidaknya tidak menyenangkan, menghabiskan waktu bersama kelompok dipandang sebagai normal, baik secara pribadi maupun profesional. Maka, di banyak negara Eropa, kaum introver akan harus bekerja lebih keras untuk menyesuaikan diri dengan lingkungan sekitar mereka dengan berperilaku lebih ekstrover daripada seandainya mereka berada di Jepang, yang memiliki kultur "lebih ramah terhadap introver".

Faktor waktu

Faktor keempat serta terakhir, pergeseran terjadi *sejalan dengan waktu*. Sewaktu orang bertambah tua, mereka cenderung bergerak ke arah tengah kontinum introversi-ekstroversi, menjadi "lebih moderat". Ini menyebabkan introversi lebih dapat diakses oleh kaum ekstrover pada paruh kedua hidup mereka, yang sangat bermanfaat: ini membantu mereka melakukan refleksi tentang diri sendiri dan tentang hidup mereka sendiri, berpikir tentang nilai-nilai dan makna.

Namun, terlepas dari ketergantungannya pada situasi, budaya, bahkan usia, baik introversi maupun ekstroversi merupakan bakat-bakat kepribadian yang relatif stabil sebagaimana tampak dalam kualitas dan kecenderungan tertentu. Namun, di atas semua itu, jawaban atas satu pertanyaan pokok berikut penting sekali:

PERTANYAAN POKOK TENTANG INTROVERSI DAN EKSTROVERSI: DARI MANA ASAL ENERGI ITU?

Dengan kata lain, bagaimana orang berperilaku apabila mereka sedang stres dan/atau kehabisan tenaga dan harus mengisi ulang baterai mereka?

Sumber-sumber energi bagi kaum introver dan ekstrover

Pada dasarnya, ada dua jawaban untuk pertanyaan ini. Pertama adalah bahwa sebagian orang memperoleh energi mereka dari melakukan kontak dengan orang lain. Suami saya termasuk orang seperti itu: setelah menjalani hari yang sibuk dan menegangkan, ia akan bersantai dengan pergi bersama teman-temannya, bermain bersama tim sepak bolanya, atau menyibukkan diri dalam sebuah perkumpulan. Ini pada dasarnya merupakan perwujudan perilaku ekstrover. Orang lain malahan "menutup diri" dan sedapat mungkin menghimpun kembali tenaga mereka

sendiri dengan stimulus dan percakapan yang sesedikit mungkin. Saya orang seperti itu. Sesudah seharian sibuk mengurusi seminar, saya senang duduk sendirian di kamar hotel sambil membaca, tanpa bicara sedikit pun dengan orang lain. Atau, saya akan menemui seorang teman baik dan menghimpun energi dari sebuah obrolan santai di antara kami berdua. Setelah seminar berdurasi tiga hari, saya memerlukan setengah hari untuk mengisi ulang baterai-baterai saya sampai penuh. Anda mungkin mulai sadar: siapa pun yang memulihkan diri dengan cara seperti ini mungkin sekali berada di sisi kelompok introver.

Bagi kaum introver, rangsangan berlebihan justru membakar banyak energi mereka. Contoh untuk hal ini dalam konteks pekerjaan adalah kewajiban menyelesaikan banyak tugas sekaligus pada waktu yang bersamaan. Dalam kehidupan pribadi, itu mungkin muncul sebagai undangan ke sebuah pesta atau acara dengan banyak orang yang tidak dikenal dan musik yang keras—sebuah situasi yang bahkan oleh sosok introver muda seperti John dianggap sebagai pemicu stres. Bagi kaum introver, stimulasi atau rangsangan yang berlebihan juga mengandung arti bahwa mereka perlu menghindar dari situ. Akan tetapi, kaum ekstrover menyukai stimulasi karena itu merupakan sumber energi bagi mereka. Ini sebabnya mereka sering mencari keragaman ketika sumber daya mereka sendiri serta pengalaman baru yang mereka dapatkan terlalu sedikit: jadi di perpustakaan, di rumah sakit, atau di perusahaan dengan ruang-ruang kerja pribadi, mereka senang mencari ruangan-ruangan yang memungkinkan terjadinya kontak sosial—kafetaria, lobi, dapur, dan di mana pun mereka mudah berkomunikasi dengan telepon atau peranti elektronik. Di ruang-ruang kerja pribadi, telepon dan komputer dapat menjadi jalan hidup bagi sosok ekstrover yang ekstrem, semata karena sarana tersebut memungkinkan kontak dengan dunia luar.

Perlunya situasi damai dan tenang

Bukan berarti kaum ekstrover tidak memerlukan waktu dan suasana tenang. Namun, bagi kaum introver "waktu menyendiri" adalah sesuatu

yang pokok agar mereka dapat mengisi kembali baterai-baterai mereka setelah mengalami stres atau menjalani kontak sosial. Seandainya mereka tidak menemukan kedamaian dan ketenangan, mereka akan mudah kesal dan letih. Begitu pula, secara umum, kaum introver cenderung memerlukan masa tenang lebih panjang tanpa rangsangan sama sekali sebelum mereka sanggup terjun kembali ke dalam kesibukan sehari-hari. Tiga pekan di sebuah hutan Swedia yang sepi merupakan liburan impian yang lebih diidamkan oleh kaum introver ketimbang ekstrover.

Sebuah pertanyaan bagi Anda

Anda akan segera menguji diri sendiri untuk melihat apakah Anda merupakan sosok introver atau ekstrover. Bagaimana Anda memandang diri sendiri pada saat ini?

- Saya cenderung introver. ☐
- Saya cenderung ekstrover. ☐
- Saya berada di tengah-tengah. ☐

Tidak satu pun di antara kedua tipe ini lebih baik atau lebih buruk. Pengelompokan itu hanya menerangkan posisi kecenderungan dan kebutuhan Anda. Makin baik Anda mengetahui yang Anda butuhkan, makin baik pula Anda dapat menjalani hidup yang sesuai dengan tipe Anda dan melakukan hal-hal yang penting bagi Anda. Ada satu hal yang sangat penting untuk diperhatikan di sini: seimbangkan waktu bagi diri sendiri dan orang lain sehingga Anda dapat mencapai keduanya dalam porsi yang tepat. Belajarlah untuk bertanya kepada diri sendiri: apa tepatnya yang saya perlukan? Anda akan segera sadar bahwa Anda hampir selalu tahu jawabnya.

PERTANYAAN TENTANG MENJALANI HIDUP SESUAI TIPE: APA TEPATNYA YANG SAYA BUTUHKAN?

Kincir angin dan baterai

Perbandingan dari sebuah dunia pembangkitan energi yang lain menunjukkan perbedaan itu dengan lebih jelas: seorang ekstrover membangkitkan energinya seperti sebuah kincir angin—ia memerlukan masukan dari luar supaya dapat membangkitkan energi dan setelah itu ia harus terlibat secara aktif dalam proses ini dan "berputar" secara dinamis. Akan tetapi, kaum introver lebih mirip sebuah baterai: mereka mengisi diri dalam keadaan diam tanpa angin apa pun "dari luar" dan lebih suka tidak melibatkan diri dalam kegiatan apa pun pada tahap ini. Maka kaum introver, seperti "baterai", memerlukan waktu lebih banyak untuk menggantikan energi yang telah mereka gunakan.

Otak ekstrover dan introver

Para ilmuwan saraf telah mampu memperlihatkan bahwa kegiatan otak seorang introver menguras energi lebih banyak daripada kegiatan otak sosok ekstrover. Sebagai perbandingan, otak introver menunjukkan tingkat kegiatan listrik yang lebih tinggi—dan ini berlaku sepanjang waktu, tidak hanya ketika sedang menghadapi tantangan-tantangan mental yang luar biasa. Tingkat energi yang lebih tinggi ini terutama dapat dilihat di korteks frontal, tempat peristiwa-peristiwa internal diproses. Inilah bagian otak yang berurusan dengan pembelajaran, pembuatan keputusan, memori, dan pemecahan masalah. Artinya, kaum introver menggunakan lebih banyak energi untuk mengolah semua sinyal dan oleh sebab itu menghabiskan baterai mereka lebih cepat daripada kaum ekstrover, yang, seperti "kincir angin", juga dapat "mengisi ulang" sambil menggunakan energi untuk sesuatu. Itu sebabnya penting sekali

bagi kaum introver untuk menggunakan "tenaga dalam" mereka secara hemat.

Otak introver lebih mudah mengalami rangsangan berlebihan

Otak sosok introver juga lebih sering menangani rangsangan-rangsangan dari luar daripada otak sosok ekstrover: mereka bereaksi lebih peka terhadap rangsangan-rangsangan dari dunia di sekitar mereka, lebih mudah mengalami rangsangan berlebihan, dan memerlukan energi jauh lebih banyak untuk mengolah rangsangan. Ini berarti, bagi seorang introver seperti John, bahkan sebuah tingkat kebisingan yang rendah pun dapat mengganggu jalannya kegiatan mental, misalnya belajar. Akan tetapi, teman-temannya yang ekstrover barangkali dapat belajar jauh lebih mudah apabila ada kebisingan yang normal (musik) daripada dalam suasana yang sepenuhnya sunyi.

Bukan berarti sosok introver "lebih periang" daripada sosok introver. Sebaliknya, kaum introver tidak serta-merta lebih pendiam daripada kaum ekstrover. Bahkan, sebutan "pemalu" tidak ada hubungannya dengan introversi. Orang pemalu mencemaskan kontak sosial. Mereka sering merasa tidak siap berhadapan dengan orang lain. Rasa takut tidak ada kaitannya dengan kontinum introver-ekstrover: rasa takut dapat "menyerang" siapa pun.

INTROVER SANGAT BERBEDA DARI PEMALU ATAU HIPERSENSITIF. "HIPERSENSITIVITAS" JUGA BERBEDA DARI INTROVERSI. ITU BERARTI SISTEM SARAF PADA SESEORANG MEMILIKI KEPEKAAN YANG LUAR BIASA TERHADAP PENGARUH-PENGARUH LUAR, YANG SECARA KHUSUS DAPAT MENGAKIBATKAN *SENSORY OVERLOAD* ATAU TERLALU BANYAKNYA INFORMASI INDRAWI YANG HARUS

DIPROSES, TETAPI DI SISI LAIN JUGA DAPAT MENINGKATKAN EMPATI. BAHKAN, MESKIPUN KEBANYAKAN ORANG YANG HIPERSENSITIF MEMANG ADALAH SEORANG INTROVER, 30 PERSEN DI ANTARA MEREKA ADALAH EKSTROVER, SEBAGAIMANA DITUNJUKKAN OLEH PSIKOLOG ELAINE ARON. ANDA AKAN MENEMUKAN ALAMAT WEB ELAINE, TEMPAT ANDA BISA MENGISI TES UNTUK MENGUJI DIRI ANDA SENDIRI, DI BAGIAN AKHIR BUKU INI.

Ekstrover dan introver: menemukan mereka, dan wawasan-wawasan baru

Freud dan Jung

Sigmund Freud (seorang ekstrover) mengembangkan psikoanalisis modern sekitar 100 tahun silam. Ia memandang seksualitas sebagai kekuatan penggerak di alam bawah sadar manusia. Sejawat sekaligus partner diskusinya yang lebih muda, Carl Gustav Jung (seorang introver) sangat kritis akan teori Freud. Ia memperkenalkan sebuah model yang lebih komprehensif untuk bawah sadar berisi semua unsur kecuali seksualitas. Perbedaan asumsi dasar Freud dengan Jung memperkeruh hubungan kedua akademisi ini. Mereka mulai bekerja sendiri-sendiri dan melanjutkan penelitian mereka secara terpisah.

Pada 1921, dalam esainya, "Psychologische Typen" (Tipe-tipe Kejiwaan), Jung mendefinisikan introversi dan ekstroversi untuk pertama kalinya sebagai karakteristik-karakteristik yang secara signifikan berkontribusi pada pembentukan kepribadian. Ia mengidentifikasi empat fungsi (pengindraan, berpikir, merasakan, dan intuisi) yang akan memengaruhi kepribadian, baik pada sosok introver maupun ekstrover. Pembedaan Jung antara introversi dan ekstroversi dapat dijumpai dalam semua tipologi kepribadian utama. Myers-Briggs Type Indicator (MBTI) di Amerika Serikat dan Insights Test tidak beranjak jauh dari klasifikasi

03/02/2026, 14:57 Quiet Impact Tak Masalah Jadi Orang Introver (Sylvia Loehken)

awal ini. Kedua tes itu mempertimbangkan keempat fungsi yang telah diidentifikasi Jung. Di luar itu, metode-metode seperti Big Five Test, Reiss Profile, Alpha Plus, dan analisis Structogram juga menggunakan "introver" dan "ekstrover" sebagai karakteristik. Akan tetapi, pendefinisian mereka tidak seragam, dan istilah-istilah yang digunakan tidak tepat sama. Yang menarik, Big Five Test menempatkan "introver" dan "ekstrover" sebagai subjudul di bawah istilah umum "ekstroversi", yang secara logika seperti menggunakan kata "perempuan" sebagai istilah umum untuk laki-laki dan perempuan.

Dalam bukunya, *The Introver Advantage* (2002), Marti Olsen Laney menunjukkan bahwa Freud, setelah berselisih dengan Jung, menyajikan konsep introversi secara negatif sebagai narsisisme dalam karya tulisnya, sementara ekstroversi ia pandang sebagai sesuatu yang sehat dan positif. Mungkinkah citra negatif yang masih menempel pada introversi saat ini (dan yang tampak secara jelas dalam banyak tes yang sudah disebutkan di atas) berasal dari konflik antara seorang peneliti ekstrover dan sejawatnya yang introver?

Wolfgang Roth (2003) mengidentifikasi sebuah benang merah yang berbeda: ia merasa penggolongan benih-benih kepribadian oleh Jung adalah bentuk upaya menjelaskan perbedaan pendapatnya dengan Sigmund Freud yang ekstrover, sesuatu yang sudah lama meresahkan dan mengganggu Jung.

Namun, garis bawahnya adalah Jung tidak menilai orang berdasarkan kadar introversi atau ekstroversi mereka. Ia memandang karakter-karakter yang dimiliki seorang introver maupun ekstrover sebagai sesuatu yang sama-sama penting dan berharga. Dalam pandangan Jung, introver dan ekstrover saling melengkapi dan dapat saling membantu memperluas perspektif. Sebagai contoh, seorang rekan kerja yang ekstrover dapat dengan mudah mengorganisasikan bantuan tambahan dalam perusahaan, sedangkan rekan yang introver dapat menjamin tiap perubahan yang terjadi dilakukan dengan saksama. Seorang ayah yang introver dapat dengan halus menetapkan batasan-batasan untuk putrinya yang ekstrover selagi sang putri beranjak dewasa guna menghindari

https://online.fliphtml5.com/aludp/avff/#p=1 31/330

konflik-konflik yang dapat timbul dengan mudah dalam komunikasi antara ekstrover dan introver.

Pentingnya neuropsikologi

Sementara itu, ada banyak kemajuan dalam penelitian mengenai hal ini. Ada satu bidang yang secara khusus menarik terkait bidang introversi-ekstroversi: fisiologi otak. Ini bukan penelitian kedokteran—tetapi wawasan yang didapatkan dari penelitian semacam ini memiliki daya tarik tersendiri. Studi-studi sejak 1990-an semakin menguatkan pendapat bahwa di berbagai area dalam sistem saraf pusat, kontinum introver-ekstrover bukan hanya sebuah asumsi psikologis, melainkan juga sebuah fakta biologis. Dengan kata lain, kepribadian serta perilaku kita diatur oleh detail fisiologis otak. Akan tetapi, kita tidak dapat gegabah menyimpulkan bahwa kita *mau tidak mau* akan berkomunikasi atau bertindak dengan cara tertentu. Karakteristik fisiologis hanya mengantar ke kesimpulan mengenai apa saja kekuatan serta kecenderungan yang bakal kita miliki.

Berikut ini sebuah ringkasan pendek tentang pengetahuan yang penting untuk diketahui.

Otak introver berbeda dari otak ekstrover!

1. Dapat ditunjukkan bahwa ada *aktivitas listrik yang lebih besar* di korteks frontal subjek-subjek introver daripada di subjek-subjek ekstrover. Bagian otak ini merupakan tempat dilakukannya pemrosesan internal. Inilah area

yang bekerja ketika kita belajar, membuat keputusan, mengingat, dan memecahkan masalah (Roming, 2011).

2. Tahun 1999, seorang dokter dari Amerika, Debra Johnson, menunjukkan bahwa introversi berkaitan dengan peningkatan aliran darah di bagian frontal yang sama. Ia juga menunjukkan bahwa perbedaan-perbedaan antara sosok introver dan ekstrover terjadi karena darah mereka bergerak mengikuti jalur-jalur yang berbeda dalam otak. Rangsangan pada sosok introver harus menempuh peralanan lebih mendalam ke dalam otak daripada sosok ekstrover. Ini sebabnya orang pendiam sering memerlukan waktu lebih lama untuk berpikir sebelum bereaksi.
3. Neurotransmiter yang dominan pada otak sosok introver berbeda dari neurotransmiter yang dominan pada otak sosok ekstrover. Neurotransmiter yang berperan sebagai pembawa pesan inilah yang berpengaruh terhadap aktivitas-aktivitas korteks serebral, dengan pesan-pesan yang antara lain rasa puas dan rasa sejahtera (Roth, 2007). Jalur-jalur yang diikuti oleh neurotransmiter terbentuk akibat aksi-aksi berulang yang membentuk kebiasaan. Setiap orang memiliki "tingkat" mereka sendiri tergantung masing-masing jenis neurotransmiter. Sosok ekstrover menunjukkan aktivitas yang jauh lebih banyak di jalur neurotransmiter dopamin, sedangkan sosok introver lebih aktif di jalur asetilkolin (Olsen Laney, 2002).
4. Kedua neurotransmiter ini memiliki pengaruh-pengaruh yang sangat berbeda: dopamin berurusan dengan gerak motoris, rasa ingin tahu, pencarian keragaman, dan keinginan mendapatkan imbalan; asetilkolin penting untuk konsentrasi, memori, dan pembelajaran (Roth 2007). Susan Cain menyimpulkan konsekuensi-konsekuensi

perbedaan neurobiologis ini: ia mendefinisikan ekstrover sebagai sosok berorientasi imbalan sedangkan introver sebagai sosok yang berorientasi ancaman (Cain 2011).

Ini memiliki konsekuensi dalam berkomunikasi: perlengkapan biologis sosok ekstrover menjadikan mereka cenderung ceria, bersemangat, gembira, atau bahkan merasakan euforia. Sosok ekstrover juga lebih bersedia mengambil risiko: sebagai contoh, mereka berani menghadapi konflik, lebih cenderung mengambil peluang-peluang yang berisiko ketika bernegosiasi dan biasanya lebih nyaman berada di lingkungan dengan banyak orang. Sosok introver tidak begitu sering mengalami euforia, dan mereka tidak begitu mengejar perasaan itu. Sebaliknya, mereka lebih cenderung mengamati dan mendengarkan dengan cermat sebelum beraksi. Mereka lebih suka menghindari konflik, dan jarang bersikap agresif. Bahkan, ada studi-studi yang menunjukkan bahwa kaum introver lebih setia daripada kaum ekstrover....

5. Pemahaman mengenai neurotransmiter perlu ditempatkan dalam konteks yang lebih luas. Ada dua "musuh" dalam sistem saraf otonom kita (yaitu di daerah tempat segalanya terjadi secara "otomatis"). *Sistem simpatetis* menjamin agar tubuh dapat berbuat sesuatu, bersiap untuk menyerang, kabur, atau upaya-upaya besar lain yang berkaitan dengan dunia luar. Saraf simpatetis menggunakan "transmiter ekstrover" dopamin untuk penyampaian pesan-pesan ini. Sementara itu, sistem parasimpatetis bekerja untuk hal-hal yang betul-betul berlawanan dengan sistem simpatetis: sistem ini menjamin ketenangan, relaksasi, dan konservasi. Sistem ini menurunkan denyut jantung dan mendorong pencernaan, menggunakan "transmiter introver" asetilkolin.

6. Dari situ (dan dari beberapa studi lain), Marti Olsen Laney (2002) menarik kesimpulan bahwa kaum introver dan ekstrover berbeda secara biologis terutama karena sistem saraf otonom dibentuk dengan cara yang berbeda: aktivitas-aktivitas yang dominan pada kaum ekstrover adalah aktivitas sistem simpatetis, sedangkan pada kaum introver yang mendominasi adalah aktivitas sistem parasimpatetis. Di samping itu, para ekstrover (menurut Debra Johnson dalam penelitian tahun 1999 yang sudah disebutkan tadi) tampaknya memerlukan rangsangan lebih banyak dari dunia luar daripada kaum introver karena mereka tidak dapat merangsang diri sendiri dari dalam sampai ke tingkat intensitas yang sama. Maka, bersikap tenang dan santai adalah sebuah tantangan bagi kaum ekstrover. Peneliti Dean dan Peter Copeland menunjukkan bahwa bagi kaum ekstrover, minimnya rangsangan dari luar (misalnya aktivitas-aktivitas rutin, sedikitnya orang yang aktif, atau ritual-ritual yang kaku) menyebabkan kurangnya rangsangan (Hamer/Copeland 1998). Inilah sebabnya kaum ekstrover lekas merasa resah atau bosan jika untuk waktu yang lama tidak mendapatkan rangsangan: mereka menderita gejala kekurangan dopamin.
7. Ini memberikan penjelasan biologis tentang mengapa kaum ekstrover mengambil energi mereka dari perilaku aktif yang mengarah ke luar, sedangkan kaum introver menemukan kekuatan mereka dalam suasana yang tenang dan damai: dua cara mencari energi yang berhubungan dengan status sistem saraf otonom berbeda yang mereka miliki.

Zona nyaman sebagai habitat alami

Ada begitu banyak landasan akademis untuk keputusan kita. Berdasarkan latar belakang ini, lebih mudah bagi kita untuk memahami mengapa sehat sekali jika kita berpindah-pindah di sepanjang kontinum introver-ekstrover sesering mungkin asal masih dalam zona nyaman kita: ini yang paling dekat dengan biotop atau habitat alami kita, yang paling sesuai dengan kita—dan tempat kita dapat mengorganisasikan hidup kita secara lebih mudah dan menyenangkan.

Mana yang lebih banyak, introver atau ekstrover?

Saat ini masih sulit untuk menemukan jawaban ilmiah yang tepat atas semua pertanyaan tentang introver dan ekstrover. Ini dapat dilihat dalam jawaban untuk sebuah pertanyaan yang menarik, yang jawabannya bisa berbeda-beda berdasarkan sudut pandang yang digunakan: apakah introver tergolong minoritas dibanding ekstrover?

INTROVER SERING KURANG TERLIHAT—PADAHAL MEREKA ADA DI MANA-MANA.

Karena kaum ekstrover lebih banyak berkomunikasi melalui telinga dan mata, mereka terlihat sebagai mayoritas, sedangkan para introver sering terkesan berjumlah lebih sedikit. Buku Marti Olsen mengutip pengarang-pengarang seperti Kroeger dan Thuesen, yang berpendapat bahwa 75 persen populasi adalah ekstrover, sedangkan taksiran Susan Cain menunjukkan jumlah ekstrover adalah antara 30 hingga 70 persen dari total populasi. Akan tetapi, penelitian-penelitian Laurie Helgoe (2008) dan Devora Zack (2012) tentang kaum introver menemukan bahwa ada proporsi seimbang 50:50 antara kaum introver dan ekstrover, yang sejalan dengan berbagai literatur tentang Myers-Briggs Type Indicator.

Tentunya mustahil kita bisa menentukan proporsinya secara tepat. Namun, ada satu hal yang pasti: ternyata ada sangat banyak sosok introver. Subbab mendatang akan membahas pertanyaan yang lebih penting bagi tema sentral buku ini dibandingkan angka-angka semata. Bagaimana para introver berkomunikasi dengan sesama introver?

Percampuran orang yang tepat

Apakah kaum introver antisosial?

Orang pendiam yang enggan bicara dalam situasi sosial akan dengan mudah disebut "antisosial". Ini tidak adil. Introversi dan kualitas-kualitas seperti sikap ramah atau ketertarikan pada sesama manusia merupakan karakteristik kepribadian yang sangat berbeda. Tentu, memang ada sosok eksentrik yang hanya melakukan kontak-kontak sosial melalui internet. Akan tetapi, ada juga sosok introver yang berprofesi sebagai pakar komunikasi (seperti Anne, misalnya, yang akan kita jumpai dalam Bab 6), yang telah banyak berhubungan dengan bermacam-macam orang, dan menikmatinya. Ada pula kepribadian-kepribadian berbeda di antara kaum ekstrover: tidak semua sosok ekstrover adalah penghibur yang karismatik—banyak sosok ekstrover yang canggung saat berada di situasi sosial. Semua orang adalah makhluk sosial. Kita saling membutuhkan. Namun, "butuh" adalah istilah yang bermakna luas. Sebagai contoh, seorang bayi membutuhkan orang lain agar dapat bertahan hidup. Sebagai orang dewasa, kita membutuhkan pertemanan dengan orang lain—organisasi-organisasi hak asasi manusia memandang pengucilan seseorang sebagai siksaan. Semua orang perlu memerhatikan orang lain agar dapat menentukan norma perilaku yang dianggap wajar.

Kemampuan membangun kontak pribadi dengan orang lain memerlukan sejumlah kualitas. Ini meliputi ketertarikan kepada orang lain, empati, rasa hormat, simpati—bahkan kemampuan mengakui kesalah-

an. Semua orang memiliki kualitas-kualitas ini, terlepas dari apakah mereka introver atau ekstrover.

PRIBADI PENDIAM MEMERLUKAN ENERGI UNTUK MELAKUKAN INTERAKSI SOSIAL, SEDANGKAN PRIBADI EKSTROVER MENGAMBIL ENERGI DARI INTERAKSI INI.

Investasi versus imbalan

Meskipun sosok introver dan ekstrover sama-sama "membutuhkan" teman, bagi sosok introver, bertemu orang lain selalu dianggap sebagai sebuah investasi: seperti telah Anda lihat dalam buku ini, berkomunikasi dengan orang lain, terutama dalam kelompok besar, menguras energi yang sangat banyak dari para introver. Akan tetapi, sosok ekstrover justru mendapatkan sesuatu dari kegiatan kumpul-kumpul semacam itu. Mereka bakal mendapat "imbalan" dari neurotransmiter sekaligus sesuatu yang berharga, yaitu energi. Ingat, sebagai "kincir angin", sosok ekstrover memerlukan angin, dengan kata lain mereka membutuhkan interaksi dengan orang lain, sama membutuhkannya seperti sosok introver (si "baterai") memerlukan waktu untuk menyendiri supaya dapat melakukan "isi ulang". Begitu pula, sosok ekstrover biasanya merasa nyaman ketika sedang bersama banyak orang lain sehingga mereka dapat berkonsentrasi lebih mudah dalam perspektif eksternal.

Sosok introver juga dapat merasa nyaman sewaktu bersama orang lain, tetapi ada bedanya. Kaum introver memerlukan lebih sedikit rangsangan: banyak hal dapat terjadi dalam pikiran mereka tanpa pencetus dari luar, berbeda dengan pikiran kaum ekstrover. Ini sebabnya orang pendiam sering merasa acara sosial membuat mereka tidak berdaya—jadi mereka berusaha memasang pertahanan diri: mereka mengajukan beberapa persyaratan yang sangat tegas, atau memilih posisi yang pasif ketimbang secara aktif mendekati orang lain. Kaum introver juga lebih menyukai bentuk komunikasi yang lain: mereka lebih suka berbincang

dengan satu atau dua orang dalam waktu yang sama, ketimbang dengan banyak orang sekaligus. Mereka lebih suka berceramah di ruangan-ruangan kecil, bukan di sebuah aula besar yang penuh dengan orang. Dan, betapa pun menggugah perbincangan yang terjadi, energi yang di-investasikan di situ hanya dapat digantikan ketika rangsangan tersebut diproses dalam periode istirahat. Sendirian.

Kehidupan internal yang lebih serius

Ini sebabnya orang pendiam cenderung menutup diri dari dunia luar jika ada terlalu banyak hal yang perlu diproses. Akan tetapi, ini bisa menimbulkan kesan yang keliru bagi kaum ekstrover: "Ia tidak boleh memperlakukan orang lain seperti itu!" Dalam kasus-kasus ekstrem, mereka memandang kaum introver sebagai sosok yang mementingkan diri sendiri, tidak tertarik untuk berurusan dengan orang lain, bahkan dianggap seperti seorang petapa. Wahai para pembaca yang ekstrover: ini tidak benar! Dibandingkan dengan Anda, kaum introver hanya memerlukan energi lebih besar untuk disalurkan ke dalam kehidupan internal mereka secara intensif: kejadian-kejadian eksternal akan terus-menerus dinilai berdasarkan pengalaman, sikap, atau standar pribadi mereka. Artinya, "memori kerja" kaum introver memang akan selalu dibebani oleh kegiatan-kegiatan tersebut.

SEBAGAI SEORANG INTROVER, PASTIKAN ANDA MEMILIKI CUKUP WAKTU UNTUK DIRI SENDIRI!

Dibutuhkan waktu untuk regenerasi!

Sosok introver perlu menyendiri dari waktu ke waktu: untuk mencerna dan melakukan regenerasi. Dengan cara ini Anda akan terhindar dari rangsangan yang berlebihan, kehabisan tenaga, serta keharusan "me-

matikan mesin" di tengah sebuah perbincangan. Selain itu, kebutuhan untuk menyendiri sama sekali bukan perbuatan yang antisosial. Sebaliknya, orang pendiam ingin memahami yang sedang terjadi di sekitar mereka dengan benar—dan itu sebabnya mereka perlu mencerna sebaik mungkin. Pendek kata: "yang terjadi" pada mereka jauh lebih banyak dibanding yang terjadi pada kaum ekstrover—hanya saja, itu semua tidak terlihat dari luar. Kaum ekstrover sering merasa agak tersisihkan, bosan, atau merasa ditolak ketika sedang bersama orang-orang pendiam. Kenyataannya sama sekali tidak seperti itu: itu kesan yang keliru!

Karena pengorganisasian otak mereka memerlukan cara khusus, kaum introver akan diuntungkan jika mereka dapat mengatur waktu yang mereka habiskan bersama orang lain dan habiskan sendiri dengan benar. Perbandingan yang benar bergantung pada posisi mereka di zona nyaman masing-masing pada kontinum introver-ekstrover (lihat subbab "Akan tetapi, apa yang dimaksud dengan pribadi pendiam?" di bagian awal bab ini). Ada sebagian kaum introver penyendiri yang sangat membutuhkan ketenangan dan keheningan (introver paling ujung di kontinum), khususnya sesudah menjalani suatu situasi sosial, sementara sebagian kaum introver yang berada di posisi lebih ke tengah pada kontinum cukup puas dengan waktu menyendiri yang lebih sedikit. Mereka senang bergaul, dan merawat kontak mereka sedemikian sehingga mereka dapat dengan mudah tampil seperti kaum ekstrover. Helgoe (2008) menyebut orang seperti itu "introver yang senang bergaul" (*socially accessible introverts*). Saya menyebut kelompok pendiam yang dapat dengan mudah mengubah diri menjadi ekstrover ini "introver yang fleksibel" (*flexi-introverts*).

Sosok introver yang fleksibel ini secara sepintas sering sulit dibedakan dari sosok ekstrover. Banyak orang dengan tipe kepribadian ini senang bergaul dan sering kali sangat ahli memulai kontak dengan orang lain. Hanya saja, ketika berurusan dengan manajemen energi, mereka berbeda dari kaum ekstrover: mereka memerlukan masa tenang dan menyendiri sebelum mampu berhadapan dengan orang lain lagi.

Mengakui perlunya waktu untuk istirahat

Justru karena tipe orang pendiam seperti ini terkesan mudah diakses, kebutuhan mereka untuk menyendiri jadi sulit terpenuhi: orang lain biasanya sulit memahami bahwa seorang *flexi-introver* membutuhkan waktu untuk menyendiri. Bahkan introver yang secara sosial mudah didekati ini sering memerlukan waktu lama untuk menyadari bahwa mereka membutuhkan saat-saat yang tenang dan hening serta kesempatan untuk menyendiri: jika mereka sudah mendapatkan waktu menyendiri yang cukup, mereka akan menikmati kebersamaan dengan orang lain! Akan tetapi, bukan berarti mereka tidak membutuhkan saat-saat tenang.

Yang jelas, sama seperti ekstrover, sosok introver juga merupakan makhluk sosial. Mereka menjunjung tinggi jaringan kontak yang dapat diandalkan dan dapat dikelola. Coba periksa kecenderungan Anda sendiri. Dua pertanyaan berikut mungkin dapat membantu Anda.

Digital Publishing

Dua pertanyaan bagi Anda

Tipe orang seperti apa yang biasanya membuat Anda nyaman menghabiskan waktu bersama mereka?

Situasi apa yang paling terasa nyaman bagi Anda?

Apakah Anda sosok pendiam?

Mengukur kebutuhan-kebutuhan Anda sendiri

Pertanyaan terkait dengan apakah Anda sosok pendiam atau bukan barangkali merupakan pertanyaan paling penting dalam buku ini: seka-

rang—setelah Anda tahu tentang kualitas-kualitas yang dimiliki oleh para pendiam—Anda harus menentukan lokasi Anda sendiri: di mana Anda berada pada kontinum antara introversi dan ekstroversi? Setelah Anda menemukan posisi ini, Anda juga akan mendapatkan akses ke kekuatan-kekuatan dan hambatan-hambatan tertentu dalam berurusan dengan diri sendiri dan orang lain. Dan, Anda juga akan menghemat banyak energi, energi yang telah Anda investasikan (seperti saya) dalam menjalani hidup seperti seseorang yang sesungguhnya bukan Anda. Setidak-tidaknya, pengetahuan baru tentang Anda sendiri ini akan membantu Anda membuat penilaian yang lebih baik tentang apa yang Anda butuhkan dalam situasi tertentu.

Tes berikut akan membantu Anda menentukan lokasi Anda sendiri. Tuang minuman kesukaan Anda, sisihkan lima belas menit dalam situasi yang tenang, siapkan sebuah pena, dan cari tahu apakah Anda seorang pendiam.

Di mana posisi Anda pada kontinum?

Centang semua pernyataan yang sesuai dengan diri Anda.

1. Saya lekas tidak sabar ketika lawan bicara saya membutuhkan waktu lama untuk memberi tanggapan.
2. Saya lebih suka berbicara dengan satu orang daripada dengan beberapa orang sekaligus.
3. Saya lebih mudah memahami yang saya pikirkan apabila saya membicarakannya dengan orang lain.
4. Saya senang jika lingkungan sekitar saya rapi dan bersih.
5. Saya lebih suka bereaksi dengan cepat sesuai insting daripada memikirkannya berlama-lama.

6. Kalau saya betul-betul lelah, saya paling suka menyendiri.
7. Berhadapan dengan orang yang berbicara dengan cepat membuat saya kehabisan energi.
8. Selera saya berbeda dan sangat personal.
9 Sebisa mungkin, saya menghindari pertemuan dengan banyak orang.
10. Secara umum saya mudah melakukan obrolan santai—bahkan dengan orang-orang yang tidak saya kenal.
11. Jika saya menghabiskan banyak waktu dengan orang banyak, saya sering cepat lelah atau bahkan mudah tersinggung.
12. Orang lain biasanya menaruh perhatian kepada saya sewaktu saya bicara.
13. Jika saya kedatangan tamu yang tinggal cukup lama di rumah saya, saya berharap mereka membantu.
14. Saya lebih suka bekerja di sebuah proyek dalam bagian-bagian kecil daripada menghabiskan waktu lama untuk sebuah proyek besar.
15. Terkadang saya sangat kelelahan setelah banyak mengobrol atau berbincang dalam obrolan yang seru.
16. Saya tidak memerlukan banyak teman.
17. Saya jarang menghabiskan waktu untuk memikirkan apa yang dipikirkan orang lain.
18. Penting bagi saya untuk menikmati tidur yang cukup.
19. Saya merasa bahwa tempat dan lingkungan baru sangatlah menarik.

20. Gangguan-gangguan mendadak dan situasi-situasi tak terduga membuat saya tegang.
21. Saya percaya orang sering menganggap saya terlalu tenang, membosankan, mengambil jarak, atau pemalu.
22. Saya suka mengamati dari dekat dan cukup cermat soal detail.
23. Saya lebih suka bicara daripada menulis.
24. Saya menimbang dengan cermat sebelum membuat keputusan tentang sesuatu.
25. Saya sering terlambat menyadari ketegangan antara dua orang lain.
26. Saya memiliki kepekaan estetis yang tajam.
27. Saya terkadang mencari-cari alasan agar tidak datang ke sebuah pesta atau acara sosial lain.
28. Saya cenderung mudah percaya kepada orang lain.
29. Saya senang memikirkan sesuatu secara mendalam.
30. Sebisa mungkin, saya menghindari bicara di depan orang banyak.
31. Mendengarkan bukanlah salah satu kelebihan saya.
32. Harapan orang lain sering kali membuat saya tertekan.
33. Biasanya saya mampu menanggapi serangan pribadi secara positif.
34. Saya mudah bosan.
35. Jika ada sesuatu yang istimewa untuk dirayakan, saya senang jika perayaannya dilakukan besar-besaran, misalnya dalam sebuah pesta atau perjamuan dengan banyak orang.

Sekarang, nilai pernyataan-pernyataan yang Anda centang:

Pernyataan-pernyataan introver: 2, 6, 7, 9, 11, 15, 16, 20, 21, 22, 24, 27, 29, 30, 32.

Pernyataan-pernyataan ekstrover: 1, 3, 5, 10, 12, 14, 17, 19, 23, 25, 28, 31, 33, 34, 35.

Pernyataan-pernyataan 4, 8, 13, 18, 26 tidak berkaitan sama sekali dengan introversi maupun ekstroversi dan dihadirkan hanya karena satu alasan: mencegah Anda terjebak dengan jawaban rutin.

Seperti apa hasil Anda?

Anda seorang introver dan telah mencentang sekurangnya tiga pernyataan introver lebih banyak daripada pernyataan ekstrover:

Makin banyak pernyataan introver yang Anda centang, makin jelas bahwa Anda sosok introver. Buku ini akan memberitahu Anda cara mengidentifikasi kebutuhan-kebutuhan Anda sekaligus memaksimalkan kekuatan-kekuatan Anda. Jangan lupa untuk selalu membawanya!

Anda mencentang kira-kira jumlah yang sama untuk pernyataan-pernyataan introver dan ekstrover, di mana selisihnya tidak lebih dari dua:

Anda berada di zona tengah antara introver dan ekstrover yang disebut "sentrovert" atau "ambivert". Anda bisa dengan nyaman berada di kedua tipe kepribadian itu. Perilaku Anda fleksibel. Buku ini terutama akan menunjukkan kepada Anda tentang hal-hal yang berkaitan dengan sisi introver Anda—

dengan kata lain, tentang sisi yang barangkali tidak begitu nyata bagi Anda.

Anda seorang ekstrover dan telah mencentang sekurangnya tiga pernyataan ekstrover lebih banyak daripada pernyataan-pernyataan introver:

Makin banyak pernyataan ekstrover yang Anda setujui, makin besar kecenderungan bahwa Anda ekstrover. Apabila Anda membaca terus, Anda akan mengetahui apa saja yang membuat sosok introver bereaksi—dan Anda juga akan melihat betapa Anda berbeda dari mereka sebagai seorang ekstrover. Anda akan memahami serta dapat bergaul dengan banyak orang di sekitar Anda secara lebih baik.

Kita kuat ketika mengenal diri sendiri

Sekarang Anda telah menilai diri sendiri. Karena Anda telah mencentang pernyataan-pernyataan yang sesuai dengan citra diri Anda, hasilnya tidak akan terlalu membuat Anda terkejut. Namun, analisis kecil ini dapat memberi dua hal kepada Anda. Pertama, Anda dapat membandingkan diri dengan orang lain (dan hasil-hasil mereka). Ini dapat mengantar ke pemahaman yang lebih baik satu sama lain—sebagai contoh, bagi Anda dan pasangan Anda. Kedua, pernyataan-pernyataan itu memberi Anda petunjuk tentang cara menangani berbagai kekuatan dan kebutuhan dalam hidup sebagai seorang introver atau ekstrover. Inilah yang paling penting. Kita dalam kondisi terkuat ketika mengenal diri sendiri, menyadari kualitas-kualitas kita sendiri, dan bertanggung jawab atas berbagai kekuatan serta kebutuhan kita.

Tabel ekstrover-introver

Sosok khas ekstrover, sosok khas introver

Anda yang lebih menyukai survei sistematis akan mendapatkan satu lagi perbandingan di sini: apa yang membuat sosok khas ekstrover atau sosok khas introver bereaksi?

Kata kuncinya di sini adalah *khas*: seperti telah dikatakan, jarang ada kepribadian yang sepenuhnya introver atau sepenuhnya ekstrover.

Sebuah pertanyaan bagi Anda

Periksa diri sekali lagi dengan bantuan daftar berikut: apa karakteristik introver dan apa karakteristik ekstrover yang Anda miliki?

Secara keseluruhan karakteristik introver lebih banyak ☐

Secara keseluruhan karakteristik ekstrover lebih banyak ☐

Kurang lebih sama ☐

Khas ekstrover	Khas introver
regenerasi diri melalui kontak dengan orang lain ("kincir angin")	regenerasi melalui ketenangan, keheningan, dan menyendiri
mengambil energi dari aktivitas dan komunikasi	perlu waktu untuk istirahat sesudah beraktivitas dan berkomunikasi, idealnya sendirian

Khas ekstrover	Khas introver
sering bicara atau beraksi secara spontan, tanpa berpikir—dan memilah gagasan mereka sambil bicara	lebih suka berpikir sebelum bicara atau bertindak—dan tidak mengatakan apa pun sampai proses berpikir selesai
lebih suka beraksi daripada mengamati berlama-lama	mengamati dahulu sebelum mengambil aksi yang tepat
terus bergerak karena tekanan waktu dan tenggat, dan menyukai solusi-solusi cepat	merasa tenggat yang ketat membuat stres dan menginginkan waktu lebih lama untuk berpikir atau sebelum membuat keputusan
lebih suka mengerjakan beberapa proyek sekaligus	lebih suka mengerjakan satu hal dengan cermat sebelum beralih ke pekerjaan lain
hampir tidak memerlukan ruang personal	menyukai ruang personal (misalnya kamar untuk mereka sendiri, terpisah dari orang lain dalam kelompok)
merasa mempunyai banyak teman	merasa dekat dengan beberapa orang yang mereka sebut teman
merasa perbincangan santai menggugah dan menghibur; membuat kontak-kontak baru dengan banyak orang	merasa perbincangan santai sebagai kerja keras dan hanya basa-basi; lebih menyukai diskusi mendalam dengan satu orang atau kelompok kecil; lebih senang menunggu orang lain mengambil inisiatif untuk mengajak

Khas ekstrover	Khas introver
mudah bosan	memerlukan sedikit rangsangan dari luar
senang bekerja dengan orang lain dalam sebuah tim	senang bekerja sendiri atau dengan satu orang saja
mudah kehilangan konsentrasi	mudah kehilangan niat
memerlukan rangsangan dari orang lain, tempat, atau kegiatan	senang berpikir sendiri
senang disetujui dan mendapatkan umpan balik positif tentang yang sedang dikerjakan dan yang ia bawa	senang merasa diterima secara pribadi—ini membuat mereka merasa aman dan tidak begitu meragukan diri sendiri
lebih suka bicara daripada mendengarkan	lebih suka mendengarkan daripada bicara, tapi senang membicarakan hal-hal yang penting bagi mereka—khususnya dalam kelompok kecil
dapat membicarakan berbagai gagasan dan perasaan pribadi dengan mudah	hati-hati soal berapa banyak yang harus dikatakan tentang masalah pribadi dan perasaan—dan bicara sedikit sekali tentang masalah-masalah pribadi atau konflik, itu pun hanya kepada beberapa teman dekat
sering terlihat gelisah, mudah tersinggung, tidak sabar, dan hiperaktif	sering terlihat pendiam, senang melamun, penyendiri, dan arogan

Khas ekstrover	Khas introver
biasanya merasa sebagai bagian dalam kelompok besar, dalam situasi-situasi tak terduga atau di bawah tekanan; senang berkomunikasi dengan kelompok besar	hampir selalu merasa tidak berdaya dalam kelompok besar, dalam situasi tak terduga atau di bawah tekanan, dan dalam kasus ekstrem akan kehilangan kendali sepenuhnya; lebih suka perbincangan satu lawan satu, atau dengan sejumlah kecil orang
sering terlihat agresif	sering terlihat menjaga jarak
tertarik pada banyak hal dan tahu sedikit tentang masing-masingnya	tertarik pada hanya pada segelintir topik dan tahu banyak tentang masing-masingnya
menyukai informasi yang tidak rumit, mudah diakses	menyukai detail
tidak mudah menanggapi sesuatu secara pribadi dan menganggap konflik itu biasa	lekas menanggapi sesuatu secara pribadi dan merasa konflik sangat menekan
sulit berkonsentrasi ketika sesuatu berubah jadi rumit atau harus membuat keputusan sulit	menghadapi segalanya dengan gigih dan penuh konsentrasi bahkan meskipun perkembangan dan keputusan perlu waktu lama untuk dipecahkan
sering berbicara dengan keras, cepat, dan tegas	sering berbicara dengan pelan dan tanpa penekanan pada hal tertentu

Jadi? Apakah Anda introver atau ekstrover? Kedua kepribadian itu memerlukan lingkungan dan zona nyaman berbeda supaya dapat berkembang. Ada pula situasi-situasi ketika sulit menjalani hidup sesuai dengan tipe kepribadian. Bab-bab mendatang akan membahas situasi-situasi itu.

Dunia memerlukan kaum introver maupun ekstrover

Yang pasti: apa pun hasil Anda—dunia memerlukan kaum introver maupun ekstrover. Manusia (berikut hewan dan tanaman) memperoleh manfaat dari dua kubu berbeda yang saling melengkapi. Masyarakat memerlukan laki-laki dan perempuan, orang intelektual dan emosional, orang yang hidup menetap dan orang yang mengembara, orang ekstrover dan orang introver. Sosok ekstrover menawarkan sesuatu yang tidak dimiliki oleh sosok introver: energi berlimpah, aksi spontan, motivasi. Sebaliknya, sosok introver menunjukkan kepada rekan ekstrover mereka hal-hal yang cenderung tidak mereka miliki: misalnya, tetap tenang ketika dibutuhkan, hubungan yang mendalam, refleksi, dan kesiapan mendengar. Ini dan kekuatan-kekuatan lain yang dibagikan oleh orang-orang pendiam adalah fokus bab berikut.

Yang penting untuk diingat

- Sosok introver dan ekstrover paling berbeda dalam cara mereka **mendapatkan energi**: sosok introver memerlukan ketenangan dan keheningan, sedangkan sosok ekstrover mendapatkan energi dari kontak dengan orang banyak dan dari aktivitas.
- Introversi dan ekstroversi adalah **dua kutub pada sebuah kontinum**. Setiap orang mempunyai sebuah posisi dalam kontinum ini tempat mereka merasa paling

nyaman. Idealnya, mereka dapat menghabiskan sebagian besar waktu mereka di tempat ini—karena jika tidak, kondisi mereka akan jadi tidak sehat. **Fluktuasi dan pergeseran** antara introversi dan ekstroversi adalah sesuatu yang normal dan dapat terjadi karena pengaruh budaya, situasi tertentu, peran, usia, bahkan suasana hati.

- **Introversi, sifat pemalu, dan hipersensitivitas** adalah tiga kualitas berbeda yang tidak serta-merta saling terhubung.
- Kita tahu tentang perbedaan antara kepribadian introver dan ekstrover dari Carl Gustav Jung. Sifat-sifat ekstrover kadang-kadang ditampilkan dalam literatur sebagai "lebih sehat" daripada sifat-sifat introver—yang tidak benar, begitu juga sebaliknya.
- Introver dan ekstrover berbeda dalam cara otak mereka diorganisasikan dan dalam aktivitas mental mereka.
- Makin akrab sosok introver dan ekstrover dengan kebutuhan dan kecenderungan masing-masing, makin mudah mereka untuk berdamai dengan diri sendiri dan dengan orang lain.
- Dunia memerlukan kualitas-kualitas yang ditunjukkan oleh kedua tipe kepribadian ini!

BAB 2

KEKUATAN-KEKUATAN SOSOK INTROVER: HARTA YANG TERPENDAM

DigitalPublishing/KG-2/SC

Peti harta karun milik orang-orang yang perkasa

Bab ini dimaksudkan untuk menjadi semacam peti harta karun: di dalamnya Anda akan menemukan sebuah survei tentang semua kekuatan yang khususnya sering dimiliki oleh orang-orang pendiam. Subbab ini terutama penting bagi saya. Dalam sebuah dunia tempat komunikasi di antara kaum ekstrover dianggap standar dan berharga, hal-hal yang mampu diperbuat, dicapai, dan ditawarkan oleh sosok-sosok pendiam mau tidak mau terhalang sinarnya di belakang. Akan tetapi, orang-orang pendiam memiliki kemampuan yang sama dalam memanfaatkan kekuatan mereka untuk mendapatkan yang mereka sukai, untuk memotivasi orang lain, untuk membuat dan memelihara kontak, atau untuk bertahan terhadap serangan-serangan dengan percaya diri. Pendek kata, mereka dapat berusaha berkomunikasi sama baiknya dengan kaum eks-

trover, dengan cara mereka sendiri, menggunakan sumber daya mereka sendiri.

Sosok introver cenderung kritis terhadap diri sendiri

Ini sumber daya yang ingin saya fokuskan dalam bab ini. Saya telah mengumpulkan semuanya selama sekian tahun kiprah saya dengan orang-orang pendiam dan meringkaskan semua itu di sini. Orang-orang yang terlibat sering tidak sadar sama sekali tentang kekuatan-kekuatan mereka. Orang-orang pendiam sering kali terlalu kritis terhadap diri sendiri, dan sering harus melakukan upaya sadar untuk bisa menemukan kelebihan mereka. Di satu sisi, ada baiknya sosok introver menilai diri sendiri dengan keras dan menetapkan standar untuk yang mereka inginkan, yang mereka perbuat, dan yang mereka capai. Di sisi lain, terlalu kritis terhadap diri sendiri dapat dengan mudah menurunkan kepercayaan diri. Pada orang yang tidak terlalu keras kepada diri sendiri, kepercayaan diri akan mudah dipamerkan dan bermanfaat. Dalam kasus yang paling buruk, mengkritik diri bahkan bisa berakhir dengan menyabotase diri sendiri.

Kekuatan-kekuatan yang tidak kelihatan sering terlewatkan

Jika Anda tidak ingin ini terjadi pada Anda (lagi), Anda perlu mengamati dengan saksama kekuatan-kekuatan Anda—dan menilai baik-baik manfaat dari tiap-tiap kekuatan itu. Beberapa halaman mendatang sengaja dihadirkan untuk membantu Anda melakukan pengamatan ini dan selanjutnya menghargai yang Anda lihat. Ini boleh jadi akan membuat Anda harus menggali sampai dalam: hal-hal yang sudah ada sering kali kita sepelekan. Dan, begitulah halnya dengan kekuatan-kekuatan orang pendiam—tidak kelihatan—dan karena itu mudah terlewatkan. Kendati demikian, kekuatan-kekuatan orang introver bisa luar biasa

efektif dalam komunikasi dengan diri sendiri dan orang lain. Di akhir bab ini, Anda akan menemukan keunggulan-keunggulan Anda selangkah demi selangkah!

Anda sudah belajar di Bab 1 bahwa secara neurobiologis orang-orang pendiam tergugah dengan cara yang berbeda dari orang-orang ekstrover. Rangkaian otak dan sistem saraf otonom mereka secara khusus telah disetel untuk berkonsentrasi, belajar, berefleksi diri, dan mengingat, sedangkan otak kaum ekstrover lebih terarah untuk menjadi proaktif dan menikmati rangsangan-rangsangan dunia luar.

Kekuatan-kekuatan khusus pada kedua tipe ini juga ditemukan dalam perbedaan ini. Ini tidak berarti bahwa *semua* orang pendiam mempunyai kesepuluh karakteristik kuat tersebut. Kendati demikian, tidak berarti bahwa kekuatan-kekuatan tersebut adalah wilayah kekuatan eksklusif milik kaum introver: sosok ekstrover juga bisa memiliki kemampuan analisis yang kuat dan mampu menulis dengan baik. Akan tetapi, sosok pendiam sering kali memiliki kesepuluh kekuatan yang akan Anda temukan dalam bab ini—berdasarkan pengamatan-pengamatan saya sendiri dan menurut hasil-hasil studi tentang kaum introver. Yang terbaik bagi Anda adalah terus memikirkan hal berikut sewaktu membaca bab ini:

DAPATKAH SAYA MELIHAT KEKUATAN DALAM DIRI SAYA?

Ringkasan tentang kekuatan-kekuatan

Anda dapat mengumpulkan jawaban-jawaban Anda dalam sebuah ringkasan di bagian akhir bab ini. Ini akan menjadi sesuatu yang berfungsi seperti peti harta karun pribadi. Berikut ini ringkasan pertama kekuatan-kekuatan—dengan beberapa kata kunci sebagai penjelasan.

Ringkasan: kekuatan-kekuatan sosok introver

Kekuatan 1: Kewaspadaan

Maju dengan hati-hati, menghindari risiko dan petualangan, mengamati dengan cermat, menunjukkan rasa hormat, berpikir sebelum bicara, tidak menonjolkan diri, dan tidak sembarangan mengungkap informasi tentang diri sendiri

Kekuatan 2: Substansi

Menggali dari kedalaman pengalaman Anda sendiri, menekankan hal-hal pokok, menyampaikan hal-hal yang signifikan, mendalam dan bermutu tinggi, hanya berbincang tentang hal-hal yang bermakna

Kekuatan 3: Konsentrasi

Mampu memusatkan perhatian, mengarahkan energi secara akurat pada aktivitas internal atau eksternal, gigih dan tekun dalam mengerjakan sesuatu, tetapi tetap hati-hati

Kekuatan 4: Mendengarkan

Menyaring informasi, sikap, dan kebutuhan dari apa yang dikatakan oleh orang lain kepada Anda, menciptakan sebuah dialog

Kekuatan 5: Sikap tenang

Sikap tenang dari dalam sebagai dasar untuk mendapatkan konsentrasi, relaksasi, kejelasan, dan substansi

Kekuatan 6: Berpikir analitis

Membuat rencana dan struktur, membagi-bagi masalah kompleks dan mengambil informasi, sikap, solusi, dan pendekatan dari situ secara sistematis

Kekuatan 7: Kemandirian

Mampu hidup sendiri, memenuhi kebutuhan sendiri, menjalani hidup sesuai prinsip-prinsip sendiri, tidak terpengaruh oleh pandangan orang lain, mampu mengorbankan kepentingan sendiri

Kekuatan 8: Kegigihan

Mengejar sesuatu dengan sabar dan konsisten untuk waktu yang lama guna mencapai suatu tujuan

Kekuatan 9: Keterampilan menulis (daripada bicara)

Mampu berkomunikasi lebih mudah melalui tulisan dan menjadikannya pilihan pertama

Kekuatan 10: Empati

Mampu menempatkan diri dalam posisi orang yang sedang diajak bicara, sedapat mungkin menghindari konflik, mengedepankan kepentingan dan kualitas bersama, siap berkompromi, berkomunikasi secara diplomatis

Kekuatan 1: Kewaspadaan

Tukar pendapat yang hati-hati menunjukkan rasa hormat

Sepintas lalu, kehati-hatian terkesan bukan suatu kekuatan yang menonjol dalam urusan komunikasi. Namun, kesan pertama itu bisa mengecoh: orang yang berhati-hati akan menanggapi sesuatu dengan lembut dan anggun ketika berurusan dengan orang lain, bukan dengan bereaksi berlebihan dan penuh semburan emosi. Mereka memperlakukan orang lain yang terlibat dengan pemahaman, sopan santun, rasa hormat, dan sikap fleksibel.

Sebagaimana telah Anda ketahui, perangkat neurobiologis kaum introver dan ekstrover yang berbeda mengandung arti bahwa sosok ekstrover akan cenderung mengejar imbalan, sedangkan sosok introver lebih mungkin mementingkan keselamatan. Kewaspadaan sebagai sebuah kekuatan adalah konsekuensi positif dari upaya mementingkan keselamatan dan keamanan ini: sosok pendiam mengamati dan berpikir secara mendalam sebelum mengambil risiko, seandainya mereka memang mengambil risiko....

Akan tetapi, risiko dan petualangan tidak hanya ada dalam kegiatan *bungee jumping* dan investasi, tetapi juga dalam komunikasi. Orang yang waspada lebih suka mengelola tanpa pembanding yang berisiko, saran-saran agresif, gagasan-gagasan yang muncul tiba-tiba atau bahkan serangan frontal. Ada dua hal yang sangat penting bagi mereka ketika sedang berurusan dengan orang lain: pertama, mereka memastikan adanya jarak. Mereka tidak ingin mengungkap terlalu banyak tentang diri sendiri. Mereka hanya menceritakan hal-hal apa saja yang membuat mereka tergugah, apa yang penting bagi mereka, dan apa yang mereka sukai kepada teman-teman baik mereka saja. Di sisi lain, mereka juga menghormati jarak personal orang lain, dan sejak awal senang menjaga jarak. Kedua, orang yang waspada tidak mengatakan apa pun yang masih setengah matang atau belum dipikirkan dengan baik atau membuat keputusan dengan cepat berdasarkan kata hati. Mereka berharap lebih banyak dari diri sendiri: mereka menyukai gagasan-gagasan yang telah dipikirkan dan diperiksa dengan teliti sebelum semua itu diungkapkan dalam kata-kata. Sejalan dengan itu, mereka juga cenderung memandang pernyataan setengah matang dari orang lain secara negatif.

Ketika waspada berubah menjadi takut

Sisi kebalikan dari sikap waspada atau hati-hati adalah kecenderungan menutup diri ketika sosok pendiam harus menyampaikan informasi tentang diri sendiri atau antusiasme mereka. Sosok ekstrover yang menjadi

lawan bicara mungkin memandang ini sebagai sikap menjaga jarak atau acuh tak acuh. Dalam kasus yang ekstrem, kewaspadaan berubah menjadi ketakutan—dan jika sudah demikian, ini akan menjadi hambatan. Ini akan dibahas di bagian awal bab berikutnya.

Akan tetapi, ada kalanya orang-orang merasa nyaman dengan sikap waspada yang ditunjukkan oleh lawan bicara mereka: itu akan membuat mereka merasa ditanggapi secara serius, dan tidak berada dalam tekanan. Isi pembicaraan yang diungkapkan secara hati-hati oleh sosok pendiam bersifat tidak memaksa dan hanya berisi pokok masalah. Ini membawa kita langsung ke kekuatan 2.

Kekuatan 2: Substansi

Komunikasi dengan dimensi yang mendalam

Kaum introver terus-menerus mengolah impresi. Mereka terus-terusan memikirkan apa yang mereka lihat, pikirkan, dan alami. Mereka sering tampak merenung pada jam kerja mereka: merenungkan diri sendiri dan orang lain, tentang rasa dan makna, tentang apa yang seharusnya, dan tentang apa yang sesungguhnya. Kegiatan latar belakang dalam otak sosok introver ini memungkinkan akumulasi pokok pikiran yang begitu besar. Artinya, ketika orang pendiam berkomunikasi, apa pun yang mereka sampaikan kepada orang lain biasanya penting: yang mereka katakan biasanya telah melewati suatu proses uji mental yang teliti dan fase penyaringan, termasuk pengecekan tentang tingkat kepentingan, akurasi, kesesuaian, serta latar belakangnya. Ini sebabnya hal-hal yang dikatakan oleh sosok introver sering sangat signifikan, penting, dan berharga. Inilah tiga lingkaran yang dipengaruhi oleh penguasaan substansi.

Preferensi untuk pertemanan yang mendalam dan murni

Penguasaan substansi juga sangat penting ketika berurusan dengan orang lain: orang-orang yang menguasai substansi akan merasa bahwa suatu acara sosial akan bernilai dan menyenangkan kalau mereka berbincang secara tulus dengan sedikit orang daripada kenal dengan banyak orang tetapi hanya basa-basi. Mereka akan lebih tertarik pada isi sebuah pernyataan dan tidak begitu tertarik pada bagaimana isi itu dirumuskan atau ditampilkan. Mereka dapat membangun pertemanan yang mendalam dan murni yang dapat terjalin seumur hidup—dan meskipun jumlah hubungannya tidak banyak, hubungan-hubungan itu akan lebih penting bagi mereka daripada lingkaran pergaulan yang besar tetapi hampir tanpa komitmen.

Impresi pasif

Namun, penguasaan substansi dapat menimbulkan satu masalah: seperti banyak hal yang baik, perlu waktu untuk mencapai tingkat kematangan. Dengan kata lain, orang-orang yang menguasai substansi sering terlalu lamban dalam situasi yang memerlukan komunikasi "cepat" karena mereka memerlukan waktu untuk mengolah segala hal dalam pikiran mereka guna meraih kedalaman yang mereka harapkan. Ini khususnya berlaku ketika ada banyak hal yang harus ditimbang atau banyak silang pendapat yang harus diselesaikan. Akibatnya, orang-orang yang menguasai substansi sering secara keliru dipandang sebagai sosok yang pasif atau lamban karena aktivitas yang intensif dalam kepala mereka tidak terlihat dari luar.

Inilah sebabnya menonjolkan status dan pembicaraan basa-basi jarang menjadi masalah bagi orang-orang yang menguasai substansi, bahkan menjadi asing bagi sebagian di antara mereka. Sikap ini menguntungkan bagi sosok pendiam dalam banyak situasi, misalnya, dalam perbincangan berkualitas, dalam sebuah debat akademis, ketika memba-

ca artikel-artikel filsafat, atau pada rapat-rapat tempat berbagai masalah harus dipecahkan.

Kekuatan 3: Konsentrasi

Berkembang lewat konsentrasi

Banyak sosok pendiam mempunyai bakat berupa kemampuan berkonsentrasi yang sangat baik. Mereka mampu fokus pada satu masalah untuk waktu yang lama. Penjelasannya sederhana: tidak seperti sosok ekstrover, orang introver tidak begitu memerlukan umpan balik atau sensasi dari luar. Konsekuensi yang menguntungkan dari konsentrasi yang baik ada banyak dan bermacam-macam: orang-orang yang mampu berkonsentrasi akan mengerjakan apa pun dengan lebih mudah dan lebih baik daripada orang-orang dengan perhatian yang mudah teralihkan. Kemungkinan besar konsentrasi mereka akan berbuah perkembangan. Nikolaus Enkelmann, seorang pakar komunikasi, merumuskan prinsip perkembangan lama ini sebagai salah satu di antara 14 prinsip perkembangannya: hukum konsentrasi.

Konsentrasi menghasilkan keterlibatan yang kuat

Orang-orang yang berkonsentrasi akan menghadapi masalah dengan seluruh kekuatan dan perhatian mereka. Ini berarti mereka memancarkan suatu intensitas yang membuat peran mereka dahsyat dan dapat membuat lawan bicara menjadi sangat terkesan. Ini dapat terlihat, misalnya, dalam ceramah-ceramah ketika sosok-sosok pendiam menggunakan sumber daya mereka yang tidak kelihatan untuk mengambil hati para pendengar. Sebagai seorang introver, tidak penting bagi Anda untuk berada di bawah sorotan. Anda tidak perlu berada di tengah panggung untuk berkomunikasi, Anda juga tidak memerlukan pen-

dengar dalam jumlah besar. Ini menghasilkan konsekuensi yang menyenangkan bagi orang-orang yang berbincang dengan Anda: mereka dapat menyesuaikan diri dengan Anda dan memberi Anda perhatian yang diperlukan. Perhatian adalah sesuatu yang berharga dalam suatu hubungan sosial—semua orang senang ketika merasa diperhatikan. Itu artinya kemampuan berkonsentrasi merupakan modal yang sangat bagus untuk bersosialisasi!

Dalam peristiwa-peristiwa sosial, siapa pun yang dapat memberi orang lain ruang yang nyata ketika berkomunikasi akan mendapatkan banyak percakapan bermutu yang akan ditingkatkan lagi oleh kekuatan nomor 2, yaitu penguasaan substansi. Kekuatan berikutnya juga berperan besar….

Kekuatan 4: Mendengarkan

Monolog, bukan dialog nyata

Mendengarkan barangkali salah satu keterampilan yang paling kurang dihargai dalam hubungan antarmanusia. Jika Anda mendengarkan perbincangan pada umumnya, Anda akan melihat, khususnya ketika orang ekstrover yang sedang berbicara, bahwa dialog itu sesungguhnya sebuah rangkaian monolog: sementara salah seorang mengatakan sesuatu, yang lain sibuk berpikir tentang yang ingin dikatakan, bukannya mendengarkan dengan cermat. Akan tetapi, bila terjadi pertukaran pandangan secara seimbang, kemampuan mendengarkan akan memberikan sebuah peluang nyata untuk menciptakan dialog murni ketika orang-orang yang terlibat dalam perbincangan sungguh-sungguh membahas segala hal yang disampaikan oleh masing-masing, sehingga mereka mampu mendengar dan menangkap pandangan masing-masing pada akhir perbincangan.

03/02/2026, 14:57 Quiet Impact Tak Masalah Jadi Orang Introver (Sylvia Loehken)

Keunggulan introver: sungguh-sungguh mendengarkan

Banyak orang pendiam jauh lebih baik dalam mendengarkan daripada kebanyakan orang lain. Mereka menyerap informasi seolah terlahir sebagai pengamat dan pemroses impresi-impresi yang dikirimkan, kemudian mengevaluasi semua itu dalam pemikiran mereka yang berikutnya, juga dalam tanggapan-tanggapan mereka. Mereka tahu cara menyaring hal-hal yang penting dari yang telah dikatakan: apa yang penting bagi orang lain? Informasi apa yang relevan? Bagaimana kalau semua itu disatukan? Jadi, mendengarkan dengan sungguh-sungguh adalah proses aktif dan intensif yang menjadi semakin kuat dengan kekuatan 3, konsentrasi.

Kekuatan mendengarkan sangat berharga bagi orang yang sedang didengarkan: ketika Anda "membuka telinga lebar-lebar", Anda memberi mereka perhatian yang tak terbagi. Kekuatan ini menguntungkan semua orang—dan mendatangkan keajaiban, mulai dari terbentuknya hubungan-hubungan lewat suasana diskusi yang menyenangkan sampai terpecahkannya konflik.

Kekuatan 5: Sikap tenang

Yang signifikan dari tenang di dalam dan tenang di luar

Ketenangan memiliki dua aspek. Ketenangan di luar (*outward calm*) adalah keadaan ketika tidak ada rangsangan dari luar, sedangkan ketenangan di dalam (*inward calm*) adalah kondisi mental. Kedua aspek itu dapat memudahkan komunikasi sosok pendiam—tetapi hanya ketenangan di dalam yang dapat diperhitungkan sebagai kekuatan pribadi. Kendati demikian, ketenangan di luar juga sangat penting bagi sosok pendiam sehingga berhak mendapatkan perhatian khusus.

https://online.fliphtml5.com/aludp/avff/#p=1 63/330

Ketenangan di luar

Semua orang pendiam tahu bahwa ketenangan di luar dibutuhkan ketika mereka ingin bekerja secara intensif atau memerlukan sumber energi baru.

Meraup energi dari ketenangan

Ketika Anda menutup diri untuk berefleksi setelah melewati fase-fase melelahkan, Anda menunggu ketenangan mengembalikan energi Anda. Di negara-negara yang ramah terhadap kaum introver seperti Jepang, menyediakan ruang untuk sama-sama hening dianggap sopan bahkan di tengah suatu perbincangan. Komunikator profesional dengan sengaja menganjurkan suasana hening dalam situasi-situasi tertentu. Bagi sosok introver, hal ini secara khusus dapat menjadi sumber daya retorika yang dahsyat, dalam perbincangan santai, misalnya (lihat Bab 6), atau ketika bernegosiasi (lihat Bab 7). Yang menggembirakan seputar ketenangan di luar adalah tidak adanya keresahan. Keadaan ini memungkinkan pengolahan informasi sekaligus membantu mengembangkan ketenangan di dalam. Sosok pendiam yang tidak mempunyai kesempatan untuk mendapatkan ketenangan barang sedikit saja akan segera merasakan konsekuensinya: tegang, mudah tersinggung, dan lekas letih adalah gejala-gejala yang lazim.

Tenang itu sehat

Ketenangan di luar adalah sebuah faktor yang menghasilkan kontribusi signifikan pada kesehatan. Sebuah studi jangka panjang di Finlandia tentang penyakit jantung (*Cardiovascular Risk in Young Finns Study*) menunjukkan bahwa wanita yang peka terhadap kebisingan cenderung meninggal lebih cepat: kelihatannya jelas bahwa ada sebuah kaitan antara stres akustik (stres akibat terekspos suara bising untuk waktu yang

03/02/2026, 14:57 Quiet Impact Tak Masalah Jadi Orang Introver (Sylvia Loehken)

lama) dan stres fisik yang umum, dalam bentuk laju denyut nadi dan tekanan darah serta kecenderungan untuk menderita stroke dan serangan jantung. Ini sebuah temuan yang penting karena kaum introver pada umumnya peka terhadap kebisingan. Menyediakan masa tenang yang cukup tidak hanya menyenangkan, tetapi juga menyehatkan. Namun, yang tidak jelas adalah apakah manfaat ini berlaku sama bagi kaum introver dan ekstrover.

Carl Gustav Jung juga menyatakan bahwa kelihatannya kaum introver memerlukan impresi baru yang lebih sedikit daripada kaum ekstrover. Inilah sebabnya banyak orang introver menganggap ketenangan di luar menyenangkan, di samping juga memberikan energi: "kehidupan dalam" mereka yang begitu aktif memberi mereka rangsangan yang cukup dan perhatian mereka tidak teralihkan oleh dunia sekitar mereka. Ini memberi mereka lebih banyak ruang untuk merenungkan dan mengolah pengalaman-pengalaman mereka. Ketenangan sosok introver berharga bagi sosok ekstrover karena ini mendorong mereka untuk memberikan perhatian kepada diri sendiri serta kebutuhan mereka sekaligus memicu mereka untuk berpikir sebelum bertindak. Dengan demikian, kemampuan menciptakan ketenangan di luar jelas merupakan sebuah kekuatan.

Ketenangan di dalam

Cara untuk mendapatkan pencerahan

Bagaimanapun, yang dinamakan keadaan tenang bukanlah semata ketiadaan gangguan eksternal. Sebagaimana dibuktikan oleh berbagai tradisi spiritual selama ratusan tahun, ketenangan adalah satu-satunya cara untuk mendapatkan pencerahan: tentang diri sendiri, orang lain, maupun kehidupan. Namun, ada satu jenis ketenangan lain yang juga bisa dimaknai di sini: *ketenangan di dalam*, suatu kondisi yang menyebabkan perubahan-perubahan dalam otak.

https://online.fliphtml5.com/aludp/avff/#p=1 65/330

Meraih ketenangan di dalam melalui meditasi

Ini ditampilkan oleh orang-orang yang bermeditasi secara teratur: studi-studi neurologis (misalnya yang dilakukan oleh Andrew Newberg dan Eugene d'Aquili) berhasil menunjukkan hal itu. Pada orang-orang yang bermeditasi, bagian-bagian otak yang berhubungan dengan kebahagiaan, kedamaian internal, serta ketergantungan ego pada dunia sekitar kita menjadi lebih aktif. Ditambah lagi, ketika orang-orang bermeditasi, energi yang biasanya diarahkan ke bagian-bagian yang mengaktifkan agresi, dorongan untuk lari, atau perilaku memaksa bisa berkurang secara signifikan.

KETENANGAN DI DALAM SAMA DENGAN PENCERAHAN, PANDANGAN YANG POSITIF TENTANG DUNIA, DAN KONSENTRASI.

Satu hasil penting yang lain merupakan kabar baik bagi orang-orang pendiam: meditasi meningkatkan kemampuan kita untuk membedakan gangguan besar dari gangguan kecil. Ini berarti fungsi keseluruhan otak akan menjadi lebih efisien karena dapat mengurangi jumlah aktivitas yang harus diproses dan oleh sebab itu bisa menghemat energi, di samping juga bisa membuat kita mampu berkonsentrasi lebih keras pada tugas-tugas yang penting. Dengan kata lain, kekuatan 3 dan 5 saling berhubungan: ketenangan yang lebih besar mengindikasikan konsentrasi yang lebih baik!

Sukses melalui perpaduan kekuatan-kekuatan yang lebih baik

Energi yang lebih sedikit *dan* konsentrasi yang lebih tinggi bukanlah sebuah kontradiksi. Dalam bukunya tentang ketenangan, George Prochnik (2010) menganalogikan apa yang terdengar seperti kontradik-

si ini dengan seorang olahragawan profesional yang laju denyut nadinya lebih rendah daripada laju denyut nadi seseorang yang hanya sesekali berolahraga. Olahragawan ini tetap dapat meraih prestasi jauh lebih banyak dalam kompetisi karena ia mampu menggabungkan kekuatan-kekuatannya secara sadar dan dapat dengan cepat menambah atau mengurangi masukan energinya.

KEKUATAN KONSENTRASI DAN KETENANGAN DI DALAM SALING BERKAITAN.

Ketenangan di dalam masing-masing orang akan membuat mereka relaks, begitu juga dengan lingkungan sekitar mereka. Kecepatan sewaktu mereka berbicara, mengambil jeda, dan melakukan perenungan menghasilkan ketenangan ke dalam interaksi mereka dengan orang lain. Ini berarti jika mereka terlibat dalam perbincangan santai, misalnya, atau bahkan dalam perdebatan atau perundingan yang panas, situasi itu dapat dibuat tetap menyenangkan sehingga sampai batas tertentu, stres yang mungkin timbul dapat diminimalkan.

Kekuatan 6: Berpikir analitis

Menjaga jarak dari dunia luar

Orang-orang pendiam tidak memegang monopoli atas kemampuan berpikir analitis, tetapi banyak orang pendiam meraih prestasi yang hebat dalam bidang ini. Aliran proses yang konstan dalam diri mereka menempatkan kaum introver pada jarak yang lebih besar dari dunia luar daripada teman-teman mereka yang ekstrover: mereka terus menyaring dan mengolah sepanjang waktu, dan mereka juga merenung lebih lama dan berpikir lebih cermat daripada para ekstrover—dengan kata lain, mereka memiliki konsentrasi dan persistensi (kekuatan 3 dan 8).

Dominasi otak kanan dan otak kiri

Ada juga kelompok orang pendiam yang sangat berbakat melakukan analisis. Ini topik yang tepat untuk memperkenalkan sebuah pembagian yang pertama kali digunakan oleh Olsen Laney dalam bukunya pada 2002 untuk menjelaskan perbedaan antara tipe-tipe introver yang berbeda. Pada sosok ekstrover maupun introver, akan ada bagian otak yang lebih menonjol dibandingkan yang lain, yaitu belahan kiri atau belahan kanan serebral korteks. Itu sebabnya ada sebutan orang "otak kiri" dan orang "otak kanan". Korteks sebelah kanan adalah bagian yang mengurus intuisi dan berpikir secara piktorial atau lewat gambar, sedangkan korteks kiri berurusan dengan keterampilan-keterampilan mengolah kata, angka, dan hubungan-hubungan logika. Berikut ini sebuah ringkasan yang akan membantu Anda memutuskan mana sisi yang dominan bagi Anda.

Sisi dominan otak Anda

Korteks sebelah kiri	Korteks sebelah kanan
Mengatur paruhan kanan tubuh	Mengatur paruhan kiri tubuh
Mengolah dampak informasi satu demi satu	Mengolah dampak informasi untuk menciptakan gambaran keseluruhan
Mengurai bahasa lisan dan tertulis	Mengurai emosi, gagasan, dan sinyal-sinyal bahasa tubuh
Tempat berpikir logis dan pemecahan masalah berdasarkan fakta	Tempat berpikir intuitif dan empatik
Mengolah angka, kuantitas, dan kalkulasi	Mengolah citra, pola, bentuk, dan perspektif ruang
Berurusan dengan soal-soal ilmiah	Berurusan dengan ekspresi artistik, misalnya dalam bidang teater, musik, dan melukis
Mengolah informasi secara berurutan (linear)	Mengolah berbagai informasi pada waktu yang sama, dalam bentuk rangkuman

Ilustrasi tersebut agak disederhanakan: baik belahan otak sebelah kanan maupun kiri sama-sama terlibat dalam hampir semua aktivitas, tetapi ringkasan ini memperlihatkan fokus daerah untuk tiap aktivitas.

Introver otak kanan

Orang-orang pendiam dengan dominasi korteks sebelah kanan cenderung mengolah informasi secara subjektif dan intuitif, yang lebih lazim disebut "naluri" (*gut feeling*). Mereka sering mempunyai bakat seni, bereaksi lebih emosional daripada orang-orang otak kiri, dan ahli dalam improvisasi. Dibandingkan "orang-orang otak kiri" mereka ternyata lebih mudah menangani situasi-situasi ketika mereka harus berurusan dengan beberapa tantangan sekaligus.

Introver otak kiri

Orang-orang pendiam dengan dominasi korteks sebelah kiri, menurut Olsen Laney, adalah populasi yang paling menggambarkan stereotip introver: mereka hanya memerlukan sedikit kontak sosial dan cenderung berorientasi objek serta teori. Ini memungkinkan mereka menjaga jarak dari sekitar sampai batas tertentu—sebuah dasar yang baik untuk berpikir analitis! Introver "otak kiri" mampu menjaga pikiran maupun lingkungan mereka tetap rapi dan cenderung membuat keputusan dengan akal sehat, alih-alih terbawa emosi. Mereka lebih cepat kewalahan oleh banyak tuntutan sekaligus daripada sosok introver "otak kanan", dan cenderung akan mengatasi masalah satu per satu secara sistematis. Mereka khususnya dikaruniai kekuatan dalam berpikir analitis.

KEKUATAN BERPIKIR ANALITIS ADALAH SEBUAH BONUS YANG DIBERIKAN KHUSUSNYA KEPADA KAUM INTROVER "OTAK KIRI".

Keunggulan para pemikir analitis

Orang-orang yang berpikir secara analitis senang mendalami segala hal. Kekuatan mereka terletak pada kegiatan meneliti, membandingkan, dan bereksplorasi. Mereka mampu mengurai situasi-situasi kompleks menjadi unsur-unsur pembentuknya dan menyusun kategori, kemudian menggunakan informasi ini sebagai basis untuk mengembangkan strategi-strategi mengenai apa yang harus mereka katakan atau perbuat. Mereka juga tiba pada posisi-posisi yang tepat untuk perbincangan, pendekatan-pendekatan untuk mendapatkan solusi atau upaya-upaya yang diambil dengan cara yang sama. Para pemikir analitis adalah perencana-perencana yang piawai dan cakap dalam mengolah bahan-bahan tertulis—bahkan ketika informasi itu melibatkan banyak angka.

Kemampuan berpikir analitis merupakan kemampuan yang sangat berharga dalam bidang-bidang yang memerlukan informasi akurat, penyusunan teori, dan pengelompokan wawasan-wawasan baru—contohnya dalam bidang akademis dan dalam bidang lain di mana pemecahan masalah menjadi sesuatu yang penting: kedokteran, IT, atau penanganan teknologi-teknologi yang berisiko.

Menggunakan analisis yang teliti untuk menghindari rangsangan berlebihan

Analisis yang teliti juga berguna untuk mengungkap struktur pada situasi-situasi yang membingungkan, dan, sampai tingkat tertentu—terutama bagi para introver otak kiri—dapat menghindar dari rangsangan yang berlebihan (dijelaskan sebagai hambatan 3 dalam bab sesudah ini). Apabila ada perdebatan dalam sebuah rapat, para pemikir analitis dapat bertanya kepada diri mereka sendiri: informasi apa yang penting di sini? Siapa yang mewakili pandangan mana? Yang pasti, sikap ini menyediakan jalan pintas di tengah-tengah banyaknya impresi yang begitu beragam sekaligus memastikan adanya jarak antara diri mereka dengan

situasi yang perlu dihadapi. Hal ini dapat mengurangi beban yang perlu diproses, terutama bagi kaum introver yang sangat sensitif.

Kekuatan 7: Kemandirian

Kaum introver berbeda dari kaum ekstrover dalam satu hal yang sangat penting: mereka, sebagaimana kita lihat di Bab 1, tidak begitu bergantung pada tanggapan-tanggapan dari orang lain dan pada impresi-impresi dari sekitar mereka. Ini membuat mereka secara umum lebih mandiri atau independen.

Senang sendirian

Kemandirian para introver khususnya tampak dari mudahnya mereka menghabiskan waktu sendirian—dan juga dari kebutuhan mereka menyendiri untuk mengisi ulang baterai-baterai mereka. Orang-orang mandiri tidak begitu khawatir terhadap pikiran orang lain, dan mereka merasa lebih mudah mengatakan dan melakukan yang menurut mereka benar serta penting. (Ini sampai batas tertentu hanya berlaku untuk sosok introver otak kanan—lihat penjelasan untuk kekuatan 6—karena mereka bereaksi secara lebih emosional terhadap sekeliling mereka.)

Aktris introver asal Inggris, Tilda Swinton, merupakan contoh yang bagus dalam hal ini: ia menikah dengan seorang pelukis sekaligus penulis yang lebih tua dan memiliki anak kembar dengannya, tetapi ia memiliki sebuah hubungan lain dengan seorang seniman yang lebih muda dan berkata dalam wawancara bahwa pandangannya tentang kebahagiaan adalah tidur di ranjangnya sendiri selama enam bulan.

Maka kemandirian berarti kemampuan memenuhi kebutuhan sendiri (*self-sufficiency*) dan kebebasan batin (*inner freedom*). Kemandirian mendatangkan kemampuan memikul tanggung jawab atas diri sendiri dan membuat keputusan tanpa perlu terus-terusan mencari dukungan dari orang lain. Sisi buruknya, kemandirian dapat mengurangi kemam-

puan komunikasi serta mengurangi kemampuan hidup bersama orang lain dan bekerja dalam tim.

Kemampuan untuk tidak mementingkan diri sendiri

Saya akan menyampaikan apa yang mungkin merupakan bentuk tertinggi dari kemandirian: kemampuan untuk tidak mementingkan diri sendiri. Pada sosok dengan kepribadian yang matang dan mandiri, semua tindakan mereka tidak akan didorong oleh motif pribadi, ambisi, atau kehausan untuk mendapat pengakuan. Hal-hal lain juga penting: garis besar masalah, hal-hal yang penting dan berharga (kekuatan 2: penguasaan substansi) atau orang lain dan kebutuhan-kebutuhan mereka (kekuatan 10: empati). Yang menarik adalah bahwa kemampuan untuk tidak mementingkan diri sendiri hanya dapat diturunkan dari rasa *percaya diri* yang sehat.

Kekuatan 8: Kegigihan

Ketekunan yang diupayakan

Ketekunan atau kegigihan adalah kemampuan "bertahan" dalam suatu situasi atau gagasan—bahkan ketika kesuksesan tak kunjung datang atau mengalami hambatan. Kualitas ini berbeda dari fiksasi atau keterikatan berlebihan pada sesuatu (yang akan kita temui lagi ketika membahas soal hambatan): fiksasi menunjukkan kurangnya fleksibilitas, yang berarti orang yang terkait tidak akan beralih dari posisinya ketika sedang berkomunikasi. Kekuatan yang dimaksudkan di sini pada dasarnya adalah berusaha mempertahankan kesabaran.

Orang pendiam juga tekun dalam bekerja: mereka lebih mungkin memusatkan fokus dengan gigih ketika berhadapan dengan masalah ketimbang orang-orang kebanyakan. Mereka pantang menyerah, sangat

hati-hati, dan tidak mudah kehilangan konsentrasi dibandingkan kaum ekstrover yang lebih mudah teralihkan oleh sesuatu yang berasal dari luar.

Lebih banyak stamina untuk menjadi lebih kompeten

Kekuatan ini memudahkan dalam pembuatan rencana dan juga sangat membantu memahami pembicaraan-pembicaraan dan negosiasi yang penting. Orang dengan kekuatan ini lebih mudah memutuskan kapan harus bertahan dalam suatu posisi dan kapan harus menyediakan ruang untuk bermanuver. Ini kekuatan yang mengantar ke jenis stamina yang hanya dapat diimpikan oleh banyak orang ekstrover—dan karena itu menawarkan sebuah jalan untuk meraih performa yang setinggi-tinggi-nya: pakar psikologi penelitian, Anders Ericson, menyimpulkan dari penelitian-penelitiannya bahwa latihan serius selama 10.000 jam diper-lukan dalam suatu bidang tertentu untuk mencapai performa seorang ahli (dikutip dalam Cain, 2000).

Marie Curie sebagai sebuah contoh

Sebuah contoh sempurna untuk mengilustrasikan kegigihan adalah pe-raih dua penghargaan Nobel, Marie Curie (1903: fisika; 1911: kimia). Ia mengabdikan diri pada sains sejak sangat muda—meskipun harus ber-hadapan dengan banyak hambatan. Ia tidak diterima di University of Warsaw, maka ia belajar di Prancis. Ia membiayai penelitian-penelitian awalnya dengan mengajar di sekolah khusus perempuan, dan kepelo-porannya yang sukses dalam bidang radioaktivitas sering mengharuskan eksperimen tertentu diulang beberapa ratus kali. Kegigihan tampaknya sebuah prasyarat yang penting untuk prestasi yang luar biasa.

Kekuatan 9: Keterampilan menulis (daripada bicara)

Medium favorit kaum introver

Banyak orang pendiam lebih suka berkomunikasi melalui tulisan—entah untuk diri sendiri (misalnya buku harian, buku rencana mingguan, proyek buku) atau dengan orang lain (misalnya SMS, e-mail, surat, blog, media sosial *online*). Sewaktu mereka menimbang pikiran mereka dan menuangkannya dalam kata-kata sebelum berkomunikasi, menulis tampaknya menjadi medium yang baik untuk mengekspresikannya. Selain itu, kegiatan menulis dapat diatur mengikuti irama pribadi: bahasa tertulis memperlambat komunikasi yang berarti mereka tidak harus menanggapi berdasarkan tempo orang yang diajak bicara. Artinya, ketika orang menulis, mereka dapat melakukannya dengan irama mereka sendiri.

Jaringan-jaringan digital (misalnya Twitter, Facebook, serta forum *online* dan ruang mengobrol *online)* perlu dibahas dalam satu bab tersendiri. Banyak orang pendiam menghargai kontak macam ini karena komunikasi yang terjadi hadir dalam bentuk tulisan dan memungkinkan mereka menjaga jarak. Anda akan menemukan informasi lebih banyak tentang jejaring seperti ini dalam Bab 6.

Keunggulan komunikasi tertulis

Ada banyak manfaat bagi orang-orang yang lebih suka menulis daripada berbicara dalam pekerjaan. Kata-kata dapat dirumuskan dan ditimbang lebih cermat dalam sebuah e-mail daripada ketika bicara di telepon. Sebuah ringkasan proyek tertulis di intranet mengandung arti bahwa semua anggota tim dapat melihat hal-hal yang perlu diketahui dan berkontribusi dalam memperbarui apa pun yang mereka inginkan. Sebuah laporan kemajuan singkat tentang sasaran-sasaran yang telah ditetapkan mungkin akan lebih berguna daripada sebuah laporan lisan

03/02/2026, 14:57 Quiet Impact Tak Masalah Jadi Orang Introver (Sylvia Loehken)

dalam rapat. Pertemuan-pertemuan dan diskusi-diskusi dalam sebuah kelompok kerja dapat direncanakan dengan kata-kata kunci dan informasi-informasi tertulis yang ringkas. Dengan cara itu, orang-orang pendiam yang menyukai bahasa tertulis dapat memasuki sebuah kelompok dengan lebih percaya diri: mereka telah memikirkan hal-hal yang pokok dan membuat catatan untuk mengingat semua itu.

Hanya ada satu syarat yang harus dipenuhi: penggunaan komunikasi tertulis harus disesuaikan dengan situasi yang bersangkutan—jangan sampai digunakan untuk menghindari tukar pikiran secara langsung semata.

Kekuatan 10: Empati

Kekuatan intuitif

Orang-orang dengan empati cenderung menyesuaikan diri terhadap lawan bicara mereka, dan ini mereka lakukan secara intuitif, bukan bersenjatakan strategi-strategi tertentu. Bagi mereka, melakukan sesuatu yang membuat orang lain tergugah—sehingga orang lain itu dapat memutuskan apa yang penting dan apa yang diperlukan oleh diri mereka sendiri—mudah untuk dilakukan. Kemampuan untuk berpikir seolah-olah berada dalam pikiran orang lain ini juga disebut empati. Sosok introver otak kanan yang sangat sensitif lebih mungkin memiliki kekuatan ini daripada sosok introver otak kiri. Perbedaan terkait korteks ini diterangkan dalam catatan untuk kekuatan 6.

Neuron-neuron cermin memungkinkan munculnya empati

Pakar-pakar neurobiologi telah menunjukkan bahwa yang memungkinkan empati adalah sesuatu dalam otak manusia yang disebut "neuron cermin". Tentu saja, baik introver maupun ekstrover mempunyai ne-

https://online.fliphtml5.com/aludp/avff/#p=1 75/330

uron cermin. Lalu, mengapa empati disebut sebuah kekuatan introver? Seperti dalam kekuatan 7, kemandirian, jawabannya terletak pada kualitas khas kaum introver: berbeda dengan para ekstrover, mereka tidak terlalu membutuhkan dukungan atau peneguhan dari orang lain. Tidak begitu menjadi masalah pula bagi mereka apakah mereka dapat membandingkan diri dengan sesama dalam hal status, atau apakah mereka semenarik atau sesukses orang lain. Sebaliknya, kebanyakan sosok pendiam mempunyai "wasit" dalam diri sendiri, yang dapat mereka mintai pendapat sepanjang waktu. Kemandirian dari orang lain ini—digabung dengan kecenderungan untuk membuat analisis dan pengategorian—memberi kaum introver sejumlah cakupan untuk memberikan perhatian kepada orang lain, dengan semua watak dan kebutuhan mereka. Selanjutnya, mereka dapat mengaplikasikan wawasan ini ketika berkomunikasi. Akibat-akibatnya positif: yang mereka rasakan dan katakan menunjukkan bahwa mereka memperlakukan sesama sebagai sosok nyata yang berharga.

Membangun kepercayaan melalui empati

Empati didukung oleh sebuah kualitas lain yang ditemukan pada orang-orang pendiam: sebuah kecenderungan untuk memberi perhatian kepada sekeliling mereka, juga untuk mengolah kesan-kesan yang diperoleh. Orang-orang pendiam yang memiliki empati merasa mudah mendapatkan kepercayaan dari orang lain. Jika mereka juga memiliki penguasaan atas substansi (kekuatan 2) dan merupakan pendengar yang baik (kekuatan 4), mereka dapat menjadi teman dan kenalan yang sangat berharga bagi orang lain—termasuk bagi para ekstrover, yang merasa nyaman, diterima, dan tidak dibebani oleh mereka. Lagi pula, siapa pun yang ketika bernegosiasi mampu menampilkan fokus analitis (kekuatan 6) sekaligus empati tentunya akan membuat semua orang terpesona.

Orang yang memiliki empati juga mampu melihat alternatif kompromi yang tersedia kemudian menyarankannya kepada massa secara diplomatis. Ini mampu mereka lakukan karena mereka tidak terikat pada kepentingan tertentu, melainkan mampu melihat ke semua sisi sekaligus mempertimbangkan aspek-aspek etiket. Mereka tahu bahwa dunia tidak berputar mengitari mereka. Orang-orang berempati hampir tidak pernah menimbulkan konflik karena mereka memberikan perhatian mereka kepada orang lain dan mencari solusi-solusi bersama mereka. Mereka juga tidak agresif—mereka jelas paham berapa besar stres yang dapat ditimbulkan oleh perilaku agresif.

Kemampuan untuk berempati dapat berkurang akibat rasa takut atau rangsangan yang berlebihan (lihat hambatan-hambatan 1 dan 2 dalam Bab 3).

Di mana letak kekuatan-kekuatan Anda?

Menaksir kekuatan-kekuatan Anda sendiri

Orang-orang pendiam, sebagaimana telah disebutkan di awal bab ini, lebih mungkin menjadi kelewat kritis kepada diri sendiri alih-alih menyadari dan menonjolkan kekuatan yang mereka miliki. Sekarang Anda telah mengetahui kekuatan-kekuatan apa saja yang dimiliki oleh banyak orang introver. Dapatkah Anda mengidentifikasi kekuatan-kekuatan Anda sendiri? Jangan khawatir jika Anda belum dapat mengetahuinya dengan pasti; itu wajar. Berikut adalah alat bantu untuk memudahkan Anda: jawab tiga pertanyaan berikut. Pertanyaan-pertanyaan berikut dimaksudkan untuk meredam suara-suara kritis dalam diri Anda dan berangsur-angsur membuat Anda menyadari kekuatan apa saja yang Anda miliki.

Tiga pertanyaan bagi Anda

1. Bayangkan seseorang yang ingin Anda teladani. Mana di antara kekuatan-kekuatan orang itu yang Anda kagumi secara khusus?
2. Bayangkan seseorang yang sangat Anda sukai dan hargai. Seandainya saya menanyakan kepada orang ini di mana letak kekuatan Anda, apa kira-kira jawaban mereka?
3. Kekuatan-kekuatan apa yang Anda miliki? Masukkan jawaban-jawaban atas pertanyaan 1 dan 2 dalam daftar itu.

Kekuatan 1: Kewaspadaan

Kekuatan 2: Penguasaan substansi

Kekuatan 3: Konsentrasi

Kekuatan 4: Mendengarkan

Kekuatan 5: Sikap tenang

Kekuatan 6: Berpikir analitis

Kekuatan 7: Kemandirian

Kekuatan 8: Kegigihan

Kekuatan 9: Keterampilan menulis

Kekuatan 10: Empati

Kekuatan lain:

Kekuatan lain:

Kekuatan lain:

Saya:

cenderung bertipe otak kiri ☐

cenderung bertipe otak kanan ☐

Tiga kekuatan terbesar saya adalah:

1 ....

2 ....

3 ....

Sosok teladan sebagai tokoh identifikasi

Apakah Anda ingin tahu alasan Anda diminta menyertakan kualitas-kualitas sosok teladan Anda dari pertanyaan 1 dan 2 ke dalam profil kekuatan Anda sendiri? Ini sebabnya: sosok teladan adalah seorang tokoh identifikasi. Ketika sedang berusaha menemukan tokoh ini, kita tanpa sadar mencari kualitas-kualitas yang penting dan berharga bagi kita sendiri. Seseorang yang menganggap penting status sosial tinggi dan kesuksesan finansial akan cenderung lebih memilih Rockefeller daripada Mother Teresa (yang kebetulan sosok introver) sebagai teladan, sedangkan seseorang yang menyukai sains akan memilih Einstein (seorang introver) ketimbang Lady Gaga (*bukan* introver, menurut saya, tetapi siapa tahu...). Artinya, kemungkinan besar Anda sendiri ingin memiliki kualitas-kualitas sosok teladan itu, sampai derajat tertentu.

Tumbuhkan kekuatan-kekuatan Anda

Perhatikan kekuatan-kekuatan Anda dan banggalah dengan apa yang Anda temukan. Langkah berikutnya adalah memberi perhatian secara sadar pada kekuatan Anda—bagaimanapun pada akhirnya semua itu adalah modal utama Anda, peti harta karun pribadi Anda. Psikologi

positif menganjurkan Anda mengandalkan kekuatan-kekuatan sewaktu mengembangkan kepribadian dan memanfaatkan semua itu. Berbagai tes dan sistem penentu kepribadian seperti Strengths Finder atau Reiss profile juga mulai dengan menganalisis sisi kuat orang. Anda akan mendapatkan jauh lebih banyak jika berkonsentrasi pada berbagai kekuatan ketimbang menghabiskan tenaga untuk membenahi kekurangan-kekurangan Anda. Pasalnya, jika Anda berfokus pada kekuatan, itu berarti Anda membangun apa yang menjadikan Anda seperti sekarang dan pada yang Anda kuasai. Anda akan merasa lebih mudah meraih kesuksesan dan sekaligus merasa lebih autentik dibandingkan jika hanya sibuk mengejar kekuatan orang lain dengan cara membenahi kelemahan-kelemahan Anda sendiri. Itu cuma akan memboroskan energi.

Pertanyaan bagi Anda

Bayangkan kembali masa sekolah Anda.

1. Apa mata pelajaran yang paling sulit Anda kuasai?
2. Sejauh apa Anda mampu memperbaikinya dengan belajar dan berusaha yang sangat giat?
3. Sebaliknya, sejauh apa yang mampu Anda raih dengan waktu belajar dan usaha yang sama untuk mata pelajaran yang paling Anda kuasai?

Menggunakan kekuatan-kekuatan Anda untuk berkomunikasi dengan lebih baik

Banyak hal yang kita pelajari di sekolah ternyata kita alami dalam hidup: hal-hal yang tidak kita kuasai dan tidak kita nikmati akan berkontribusi kecil bagi kesuksesan Anda. Maka, lebih baik Anda me-

ngembangkan kekuatan-kekuatan yang telah Anda identifikasi. Langkah pertama di sini adalah mencermati bagaimana Anda menggunakan kekuatan-kekuatan pribadi Anda secara konkret ketika berkomunikasi. Jangan takut menyertakan kekuatan-kekuatan yang tidak Anda tandai sebagai tiga kekuatan utama, toh pada akhirnya yang kita bicarakan di sini adalah potensi perkembangan Anda sehubungan dengan orang lain. Kotak-kotak yang ada memberi Anda sebuah contoh tentang seperti apa "peti harta karun" pribadi yang mungkin Anda miliki.

Bagaimana Anda dapat menggunakan kekuatan-kekuatan Anda?

Kekuatan saya:	Saya dapat menggunakan kekuatan ini ketika berurusan dengan orang lain	Saya dapat menggunakan kekuatan ini dengan baik khususnya dalam situasi-situasi berikut:
Substansi	Mengubah pembicaraan ke lapisan yang lebih mendalam	Ketika saya mengenal sesama saya dengan baik, ketika suasana tenang dan santai
. .....	. .....	. .....
. .....	. .....	. .....
. .....	. .....	. .....
. .....	. .....	. .....

Menjaga peti harta karun Anda sendiri

Sekarang Anda sudah mengenal diri sendiri secara jauh lebih baik. Rawatlah peti harta karun kekuatan-kekuatan Anda dengan baik: selalu berpikir dahulu sebelum berbicara dengan orang lain, dan ingatlah selalu tentang apa yang dapat Anda sumbangkan agar komunikasi berjalan lancar. Organisasikan berbagai situasi agar dapat berjalan dengan

maksimal. Anda akan mendapatkan sesuatu yang menakjubkan—dijamin: dengan sengaja menggunakan kekuatan-kekuatan "terpendam" Anda, Anda akan mengubah cara orang lain memperlakukan Anda, di samping juga membuat Anda dapat mengungkapkan tujuan dan kepentingan Anda secara lebih sukses.

Yang penting untuk diingat

- Orang-orang introver mempunyai kekuatan-kekuatan yang khas. Semua kekuatan ini akan membantu ketika berurusan dengan diri sendiri dan orang lain serta saat harus berhadapan dengan tuntutan-tuntutan yang sangat beragam.
- Kekuatan-kekuatan itu adalah: kewaspadaan, penguasaan substansi, konsentrasi, mendengarkan, sikap tenang, berpikir analitis (untuk introver otak kiri), kemandirian, kegigihan, keterampilan menulis, dan empati.
- Mengembangkan dan mengaplikasikan kekuatan-kekuatan pribadi akan meningkatkan komunikasi sekaligus memungkinkan kita hidup secara autentik.

BAB 3

KEBUTUHAN-KEBUTUHAN SOSOK INTROVER: HAMBATAN-HAMBATAN SOSOK INTROVER

DigitalPublishing

Sisi lain mata uang

Isi subbab ini kurang lebih kebalikan dari isi bab sebelumnya, yang telah memungkinkan Anda mengintip "peti harta karun" untuk komunikasi yang berhak didapatkan oleh sosok pendiam. Sama seperti tak ada cahaya yang tidak menimbulkan bayangan, tidak ada harta karun yang bisa didapatkan secara cuma-cuma. Tiap kekuatan mempunyai sebuah sisi "lemah" di baliknya. Jika otak seorang introver memiliki kekuatan tertentu, pasti ada bagian lain yang kurang berkembang. Sisi kuat memiliki perangkap-perangkapnya sendiri yang dapat menghalangi komunikasi, atau bahkan merusaknya. Tidak ada orang yang sempurna!

Sebagai contoh, kemampuan melihat ke dalam diri sendiri yang dimiliki oleh orang-orang pendiam adalah kekuatan yang berhubungan dengan konsentrasi, penguasaan substansi, dan analisis—Anda baru saja diperkenalkan dengan hal ini dan beberapa kekuatan lain di subbab sebelumnya. Kebalikan dari kemampuan melihat ke dalam diri sendiri adalah kemampuan mendapatkan manfaat dari orientasi ke luar, misalnya rangsangan yang didapatkan dari kontak intensif dengan banyak orang—atau kemampuan untuk menunjukkan prestasi Anda sendiri di saat yang tepat dan untuk menghadapi konflik secara aktif.

Menyadari titik-titik rentan Anda sendiri

Istilah-istilah seperti "kelemahan" dan "hambatan" tidak pernah banyak berguna. Semua orang pendiam harus mengenal "titik-titik rentan" mereka sendiri karena dari situlah mereka dapat mengenali kebutuhan-kebutuhan khusus yang mereka miliki. Sebagai contoh, rangsangan yang berlebihan memerlukan penanganan yang cerdas atas sumber daya energi pribadi. Rasa takut berhadapan dengan konflik memerlukan penanganan analitis terhadap situasi-situasi yang menegangkan. Dengan kata lain, hambatan-hambatan yang muncul dalam bentuk kebutuhan merupakan tanda-tanda yang menonjol untuk membangun komunikasi pribadi.

Pertama, seperti dalam bab terakhir, berikut ada rangkuman yang dilengkapi komentar-komentar pendek, kali ini tentang berbagai titik lemah dan kebutuhan yang membuat orang-orang pendiam rentan terhadap serangan.

Ringkasan: hambatan-hambatan sosok introver

Hambatan 1: Rasa takut

Kecenderungan diam dan ragu ketika berurusan dengan orang lain

Hambatan 2: Perhatian berlebihan terhadap detail

Potongan-potongan informasi sendiri-sendiri menghalangi pandangan atau prioritas dan "gambaran utuh"

Hambatan 3: Rangsangan berlebihan

Tuntutan berlebihan dari impresi yang terlalu banyak, terlalu bising, atau terlalu cepat

Hambatan 4: Sikap pasif

Tidak ada rangsangan pribadi, stagnasi, kegigihan yang merugikan

Hambatan 5: Melarikan diri

Menghindar dari berbagai situasi dan hal yang perlu dikerjakan

Hambatan 6: Terlalu mengandalkan otak

Mengabaikan perasaan

Hambatan 7: Membohongi diri sendiri

Menekan sifat-sifat dan kebutuhan-kebutuhan introver, atau menganggapnya sebagai hal yang negatif

Hambatan 8: Fiksasi

Ketidakluwesan dalam komunikasi

Hambatan 9: Menghindari kontak

Menghindar dari orang lain

Hambatan 10: Menghindari konflik

Mengalah atau "menutup diri" dalam tekanan

Hambatan 1: Rasa takut

Rasa takut adalah rangsangan yang kuat dan berpusat di bagian otak yang memang berperan besar: di bagian-bagian dalam, di sistem limbik, dan di amigdala, tempat rangsangan itu mudah masuk ke alam bawah sadar. Kita akan membahas hambatan ini secara lebih terperinci karena rasa takut adalah perasaan yang mungkin paling sering dan paling kuat menghambat Anda.

Rasa takut yang wajar dan yang tidak wajar

Tidak semua rasa takut itu buruk. Apabila muncul dalam taraf wajar, rasa takut justru dapat mencegah kita melakukan hal-hal ceroboh, misalnya melompat dari papan lompat ke kolam padahal tidak bisa berenang. Rasa takut juga melindungi kita dari risiko-risiko yang tidak dapat kita taksir secara baik, misalnya melompat dari suatu tempat tinggi dengan hanya sebuah karet gelang di pergelangan kaki sebagai perlindungan. Pendek kata, rasa takut adalah penyelamat hidup jika tampil dalam taraf *wajar*. Semua pesan yang disampaikan rasa takut sesuai dengan logika: Jangan melakukannya! Jangan bergerak! Jangan tampil terlalu mencolok! Diam, jangan bersuara! Jangan mengambil risiko! Ini semua sangat terlihat dalam sebuah rapat: banyak orang memanfaatkannya.

RASA TAKUT YANG WAJAR BERSIFAT MELINDUNGI. RASA TAKUT YANG TIDAK WAJAR BERSIFAT MENGHALANGI.

Ketika rasa takut menjadi penghalang

Ini mengantar kita ke situasi yang tidak wajar, misalnya ketika rasa takut menyusup, menghalangi, bahkan membuat Anda tak berdaya sampai-sampai Anda takut mengerjakan hal-hal yang sebenarnya penting dan berharga bagi Anda: berpidato, misalnya, mengajukan usulan dalam rapat pleno di sebuah konferensi, atau menghadiri pembicaraan yang konfrontatif. Wajar saja, mungkin begitu kata Anda. Bukankah sosok introver dan ekstrover sama-sama bisa merasakan ketakutan? Bukankah rasa takut adalah pembawaan manusia yang umum? Jawabnya: ya dan tidak. Di satu pihak, ya: rasa takut adalah emosi yang merupakan bagian dari perlengkapan dasar kita sebagai manusia dan itu dimiliki oleh setiap orang. Di lain pihak, tidak: rasa takut terkesan berpengaruh lebih pada komunikasi bagi orang-orang yang berorientasi ke dalam daripada orang-orang yang berorientasi ke luar. Dengan kata lain, rasa takut cenderung mencegah sosok introver berurusan tanpa hambatan dengan orang lain lebih banyak daripada dalam kasus sosok ekstrover. Saya dapat mengidentifikasi tiga alasan untuk ini.

Pertama, dalam pembandingan dengan sosok ekstrover, para introver tidak begitu memerlukan kontak luar dan lebih mengandalkan rangsangan dari dalam (ada sedikit informasi tentang ini dalam Bab 1). Oleh sebab itu, perlunya komunikasi tidak dapat menjadi alasan yang cukup memadai untuk membuat inrover memulai komunikasi. Ini berbeda bagi kaum ekstrover: berpaling kepada orang lain sangat menarik bagi mereka, dan ini berarti mereka dapat mengatasi rasa takut secara lebih mudah.

Kedua, orang introver mungkin lebih rentan terhadap rasa takut dibandingkan orang ekstrover. Pasalnya, para introver sangat cakap berspekulasi: secara keseluruhan, sosok introver cenderung lebih sering

mengurusi emosi mereka karena mereka mempunyai tingkat aktivitas internal lebih tinggi daripada sosok ekstrover. Rasa takut yang dirasakan akan berdampak lebih besar bagi mereka.

Ketiga, kaum introver secara biologis terprogram untuk mengutamakan keselamatan (lihat Bab 1), yang mengandung arti bahwa otak mereka mengenali risiko-risiko yang mungkin terjadi lebih cepat dan lebih jelas sehingga rasa takut lebih mudah terpicu. Apabila rasa takut sudah begitu kuat sampai mendominasi, ini mengantar ke suatu kualitas yang dapat menghambat sosok pendiam secara permanen dalam menghadapi orang lain: rasa malu.

Menghadapi rasa takut secara langsung

Mengatasi rasa takut dengan sengaja

Bagaimana cara Anda, sebagai sosok pendiam, mencegah supaya rasa takut tidak menghambat Anda dari mengerjakan hal-hal penting? Sebuah pertanyaan besar. Anda akan melihat jawaban-jawaban yang begitu konkret dalam bab-bab berikutnya, yang selalu dikaitkan langsung dengan sebuah situasi tertentu. Akan tetapi, secara mendasar ada satu hal yang berlaku dalam semua kasus: Anda dapat mencoba mengatasinya dengan bagian-bagian lain dalam otak Anda—bagian-bagian yang berurusan dengan kesadaran. Semua strategi yang dianjurkan di sini memiliki satu hal yang sama: semua strategi ini tidak mencoba untuk menyapu bersih rasa takut Anda; malah sebaliknya!

Mengatasi rasa takut: strategi-strategi umum

Fase pertama: menghadapi rasa takut dengan sadar.

Anak kecil sering takut pada monster di kolong tempat tidur.

Fase pertama adalah terapi antimonster: adanya cahaya di pusat rasa takut (dengan kata lain, menyorotkan sebuah senter ke kolong meja) akan membuat monster-monster itu menghilang—begitu juga sebagian besar rasa takut yang disebabkan.

Fase kedua: perhatikan mengapa yang Anda ingin kerjakan itu penting—begitu penting sehingga Anda bersedia mengambil risiko meskipun takut.

Langkah kedua ini berarti dengan sadar memberikan kekuasaan untuk mengambil keputusan kepada diri sendiri, dan menjauhkan kekuasaan itu dari rasa takut. Rasa takut dalam otak Anda paling takut dengan kegagalan. Di sini Anda memutuskan melakukan sesuatu yang begitu berharga sehingga membenarkan bahaya dari kegagalan.

Ini cara terbaik untuk memperluas zona nyaman Anda: Anda menyadari rasa takut Anda, dan mengambil risiko-risiko terukur yang senilai karena yang Anda tuju penting bagi Anda.

Ucapkan rasa takut Anda keras-keras

Hambatan utamanya adalah mengubah kebiasaan Anda. Setiap perubahan kebiasaan pada awalnya akan memicu suatu gangguan pada setiap otak, khususnya pada orang yang pencemas. Jika Anda berhenti menggunakan jalur-jalur otak yang sudah mapan yang membuat Anda bereaksi secara otomatis, situasi itu mencemaskan dan hasilnya bisa tidak menentu. Maka dari itu, Anda harus menentukan setiap tindakan dengan sengaja. Seth Godin menganjurkan upaya-upaya yang bahkan lebih praktis dalam bukunya, *Linchpin*. Ia berkata bahwa siapa pun yang mengatakan dengan keras bahwa ia takut akan mengusir rasa takut itu.

Coba saja: katakan "Aku takut menyampaikan ceramah ini—karena di antara yang hadir ada lawan-lawanku."

Membuat lintasan-lintasan baru dalam pikiran

Dilihat dari sudut pandang neurobiologi, fase kedua ini adalah strategi terbaik: serebral korteks, tempat pikiran sadar, mampu menyumbangkan kekuatan kepada pusat rasa takut dalam otak (amigdala). Jika Anda dapat membuat diri sendiri melihat bahwa apa yang Anda takuti sebenarnya penting, Anda membantu otak Anda membuat jalur lintasan baru. Begitu lintasan-lintasan ini terbentuk, pusat rasa takut tidak lagi terlalu aktif di bagian aksi yang bersangkutan. Dalam kasus berceramah, misalnya, ini dapat berarti bahwa Anda akan hanya mengalami rasa tidak nyaman yang ringan, bukannya kepanikan yang berlebihan.

Hambatan 2: Terlalu banyak perhatian kepada detail

Memberi perhatian terlalu banyak pada tiap butir informasi

Banyak kaum introver cenderung melihat tiap butir informasi sebagai keseluruhan. Ini terkait dengan kemampuan analisis mereka yang terbilang kuat, khususnya pada orang-orang pendiam dengan otak kiri yang kuat (lihat penjelasan untuk ini di Bab 2 di bawah kekuatan 6). Analisis adalah kegiatan mengurai sesuatu yang besar menjadi bagian-bagian yang terpisah agar dapat diperiksa dengan cermat. Terlalu banyak perhatian kepada detail—yang disebut sebagai fragmentasi—adalah sisi lain mata uang ini: para pengamat bisa tersesat dalam detail dan gagal membangun sebuah gambaran keseluruhan. Gambaran tentang apa yang sesungguhnya penting malah hilang.

Hambatan ini dapat berguna dalam beberapa situasi—misalnya, ketika seorang auditor sedang mencari sebuah kesalahan dalam sebuah ne-

03/02/2026, 14:57 Quiet Impact Tak Masalah Jadi Orang Introver (Sylvia Loehken)

raca. Namun, dalam konteks komunikasi, kecenderungan untuk terlalu memperhatikan detail sering berarti bahwa seorang introver (misalnya ketika sedang terlibat dalam percakapan, debat, atau perundingan) akan sibuk berkutat pada hal kecil, alih-alih memberikan perhatian pada masalah keseluruhan atau pada apa yang dibutuhkan oleh sesama peserta. Ketika dikombinasikan dengan perfeksionisme, perhatian berlebihan pada detail dapat dengan mudah mengantar ke manajemen mikro dan obsesi untuk mengendalikan situasi—dan keduanya akan menimbulkan masalah bagi orang-orang yang memiliki tanggung jawab manajemen. Perhatian berlebih pada detail juga dapat menjadi perangkap ketika sedang menggunakan obrolan ringan sebagai alat untuk berkomunikasi. Bab 6 akan menunjukkan apa saja yang dapat Anda perbuat untuk menghindari ini.

Hambatan 3: Rangsangan berlebihan

Terlalu banyak—terlalu membuat stres

Rangsangan berlebihan mengandung arti bahwa sebuah situasi menguras energi Anda akibat terlalu banyak mengandung impresi beragam. Ini dapat terjadi ketika ada terlalu banyak impresi yang dituangkan kepada Anda secara bersamaan. Namun, itu juga bisa karena lingkungan sekitar Anda terlalu bising—banyak orang pendiam peka terhadap kebisingan dan jika tingkat kebisingannya sangat tinggi mereka akan kehilangan konsentrasi (tingkat bising 3) dan kehilangan relaksasi mereka (tingkat bising 5).

Terlalu cepat—terlalu membuat stres

Situasi yang terlalu terburu-buru juga dapat menyebabkan rangsangan berlebihan—misalnya, jika situasi menuntut keputusan dibuat dengan

https://online.fliphtml5.com/aludp/avff/#p=1 91/330

cepat serta jika ada orang yang berbicara lebih cepat daripada biasa atau menunjukkan bahasa tubuh tidak sabar (mengetuk-ngetuk jari atau kaki, bolak-balik menengok jam). Rangsangan berlebihan dalam bentuk apa pun akan membuat orang pendiam letih, dan itu dapat menjadi penghalang ketika sedang berhadapan dengan orang lain. Dengan demikian, sosialisasi dapat menjadi sesuatu yang membuat stres. Ini sebabnya banyak sosok introver mengelola jadwal sosialisasi serta memilih acara yang akan mereka hadiri secara cermat sekali.

Jika mengalami rangsangan berlebihan, orang pendiam berisiko menjadi pasif (hambatan 4), ingin menghindar atau kabur (hambatan 5), dan cenderung menghindari kontak sosial (hambatan 9), di mana semuanya menghalangi komunikasi. Adanya tekanan dalam sebuah perdebatan, terlalu banyak informasi yang harus diolah dalam sebuah peristiwa sosial, perdebatan agresif yang bising, atau para tamu yang resah dalam acara seminar dapat mementahkan sebagian besar persiapan dan juga mengurangi dampak sosial yang bisa ditimbulkan karena individu yang bersangkutan terlalu kewalahan.

Mencari sumber energi—menentukan masa istirahat

Masa istirahat untuk mengisi baterai

Anda sudah tahu bahwa orang-orang pendiam tidak mengisi baterai dengan cara sama seperti rekan-rekan mereka yang ekstrover. Mereka memerlukan ketenangan, senang menyendiri dan melakukan perenungan guna mendapatkan kembali energi mereka. Selain itu, mereka juga menggunakan energi yang relatif lebih banyak ketika berkomunikasi dengan orang lain—terlebih dalam perbincangan santai atau dalam situasi yang sangat emosional seperti ketika menghadapi konflik dan ketika berinteraksi dengan kelompok-kelompok besar. Hari normal yang diisi dengan "perubahan-perubahan cepat" dapat dengan mudah menguras

energi seorang introver. Perubahan-perubahan ini meliputi interupsi-interupsi, telepon, orang lewat, atau bahkan anak-anak kecil dengan kelakuan mereka yang mengejutkan dan gaduh.

Siapa pun yang memahami hal ini juga memahami bahwa bagi orang pendiam, masa istirahat adalah kebutuhan utama yang tidak dapat ditawar. Apabila tidak sempat beristirahat karena terlampau sibuk, akibat buruknya akan cukup besar: sosok introver tanpa peluang untuk menyendiri akan mengalami fase "tanpa daya" jika energi yang terkuras terlalu banyak. Mereka juga akan jadi malas berbicara—apalagi berdiskusi—dan menghindari datang ke acara-acara sosial, karena itu semua terlalu melelahkan untuk dilakukan tanpa disertai istirahat yang memadai.

Orang lain—yang tidak selalu dapat memahami perlunya kesendirian bagi pendiam—akan melihat perilaku semacam itu sebagai tanda bahwa orang yang bersangkutan tidak mau bergaul, membosankan, atau sedang merasa bosan. Dalam konteks profesional, orang-orang yang perlu memisahkan diri dirasakan sebagai sosok yang tidak dapat didekati, tidak mau memaksa diri bergabung, atau bahkan memiliki masalah intelektual. Jelas, ini juga dapat berpengaruh terhadap karier....

Cara-cara untuk memulihkan energi

Jika orang pendiam terus mengingkari kebutuhan menyendiri mereka, mereka akan kehabisan tenaga. Dalam kasus paling buruk, mereka akan mengalami *burnout* atau kelelahan emosi dan fisik yang amat sangat: eksploitasi energi berlebihan secara terus-menerus memiliki harga yang mahal sekali. Jangan itu terjadi! Anda akan bisa menghindari masalah-masalah ini jika Anda mengakui bahwa Anda memerlukan masa istirahat. Anda akan menemukan strategi-strategi yang paling penting di sini. Strategi-strategi itu dengan sengaja dibuat sangat umum dalam bab ini. Anda akan menemukan bantuan yang konkret dalam bab-bab yang membahas masing-masing penyebab secara khusus.

Manajemen energi: strategi-strategi umum

1. Analisis situasi dan orang macam apa yang terutama menguras energi Anda.

Sebisa mungkin, hentikan membuat perjanjian dan perjumpaan yang menguras energi. Selalu rencanakan masa istirahat sejak awal ketika Anda menghadapi situasi yang menegangkan atau rapat dengan orang-orang yang berpotensi memicu ketegangan.

2. Pastikan Anda mendapatkan jeda secara teratur, idealnya setiap hari (sekurangnya setengah jam), setiap bulan (setengah hari) dan setiap tahun (satu akhir pekan atau sepekan penuh).

Aktivitas yang Anda pilih sebagai jeda tidak harus sangat berbeda dari aktivitas keseharian Anda: yang penting adalah Anda dapat tegak kembali. Gunakan masa istirahat Anda untuk mengerjakan sesuatu yang sungguh Anda sukai: melamun, membaca, memotret, berjalan-jalan, menyusun teori-teori, memperhatikan burung-burung beterbangan, tidur siang, bermeditasi, mengisi teka-teki... Atau apa pun yang Anda sukai!

3. Kombinasi olahraga dan istirahat.

Cari tahu gerakan macam apa yang memberi Anda sejumlah energi—dan gerakan apa yang justru menguras energi Anda. Banyak orang pendiam menyukai olahraga yang memungkinkan mereka bisa mengambil istirahat pendek sambil tetap melakukan kegiatan itu, misalnya *hiking*, berlari, bersepeda, berenang, yoga, atau Pilates. Anda akan menemukan saran-saran saya seputar olahraga bagi kaum introver dalam Bab 4.

Hambatan 4: Sikap pasif

Beda antara tenang dan pasif

Tenang adalah sesuatu yang baik, sedangkan pasif tidak begitu baik. Faktanya, ada perbedaan yang sangat penting antara kedua istilah ini: tenang (dalam makna yang dibahas untuk kekuatan 5) selalu merupakan sikap batin mendasar yang memungkinkan orang berkonsentrasi dan melakukan sesuatu dengan sengaja. Namun, sikap pasif menunjukkan sebuah unsur penyangkalan. Orang pasif tidak bersedia mengambil inisiatif dan memanfaatkan rangsangan. Mereka hanya berpangku tangan dan menunggu—tanpa kekuatan, pasrah, atau kaku terhadap guncangan—dalam situasi apa pun yang mereka hadapi dan memilih untuk melanjutkan penderitaan mereka, misalnya ketika mereka bosan atau terjebak dalam hubungan tidak sehat, bukannya berusaha mengubah sesuatu.

Melantangkan suara Anda

Volume suara dapat mengindikasikan kelemahan: banyak sosok pendiam berbicara dengan lirih, dengan kata lain volume bicara mereka rendah dan hampir tanpa penekanan. Bicara yang lambat dan pelan memang dapat menimbulkan kesan berwibawa dan berstatus tinggi, asalkan intonasinya bertenaga. Namun, bicara yang terlalu cepat atau terlalu lambat, lirih, dan hampir tanpa penekanan tidak akan memberikan pengaruh yang cukup ketika kita mencoba berkomunikasi. Isyarat yang terkirim malah mengatakan "Saya terlalu lemah." Dan, begitulah tanggapan banyak orang lain (terutama para ekstrover) ketika mendengarnya: mereka meremehkan apa pun yang dikatakan, tidak mendengarkan dengan serius, atau mendengarkan dengan tidak sabar.

SUARA YANG LIRIH DAN TIDAK TEGAS DAPAT MERUSAK PENGARUH KATA-KATA YANG DIUCAPKAN—TIDAK PEDULI BETAPA CERDAS ATAU PENTING ISINYA.

Jangan tidak menanggapi ketika diserang

Orang yang lebih suka diam ketika diserang juga termasuk orang yang pasif—mereka berharap tidak berbuat apa pun akan memperbaiki situasi. Akan tetapi, perbaikan macam itu jarang terjadi. Sebaliknya: siapa pun yang membiarkan orang lain menjajah kehormatan pribadi mereka sama saja dengan mengundang orang lain terus melakukannya.

Namun, sikap pasif sebenarnya masuk akal. Oleh sebab itu, kepasifan terkesan wajar bagi orang-orang pendiam: sikap itu memberi rasa nyaman, membantu menghindari rangsangan berlebihan (hambatan 3) dan karena itu dapat menjadi semacam lampu hemat energi bagi para introver. Dalam kasus paling buruk, cara menghemat energi seperti ini dapat mengantar ke kehidupan yang hampir tanpa prioritas. Sementara orang-orang lain beraksi, orang-orang pasif cenderung menjadi sasaran aksi atau (ketika keputusan atau promosi diperlukan, misalnya) diabaikan. Sementara orang lain menawarkan rangsangan, orang pasif baru bergerak ketika disuruh—atau mereka hanya menunggu. Ini sama tidak menguntungkannya baik untuk karier maupun untuk hubungan pribadi, di samping juga tidak memberikan kepuasan pribadi. Orang-orang yang membiarkan orang lain mengelola hidup mereka akan kehilangan perasaan bahwa mereka mampu membentuk dan mengendalikan hidup mereka sendiri. Betapa mahal harga yang harus dibayar! Anda akan menemukan strategi-strategi untuk mengatasi sikap pasif dalam Bab 6, yang membahas cara membangun kontak.

Sosok introver memerlukan waktu untuk merenung

Ada lagi kesalahpahaman yang penting untuk dibahas. Karena orang-orang pendiam senang memikirkan segalanya dengan cermat sebelum

mereka mengatakan sesuatu (yakni kekuatan 3, penguasaan substansi), mereka dengan mudahnya dipandang sebagai orang pasif, bahkan meskipun sebenarnya tidak. Pasalnya, para introver memerlukan waktu lebih banyak untuk mencerna semua impresi dan informasi yang mereka peroleh. Kaum ekstrover pada umumnya tidak senang ketika harus menunggu lama untuk mendapatkan jawaban dalam percakapan, maka mereka akan terus bicara karena sudah tidak lagi mengharapkan jawaban dari lawan bicaranya. Sebagai akibatnya, mereka akan sampai ke kesimpulan, entah sadar atau tidak: orang-orang yang introver pasti pasif. Ini tidak benar. Kenyataannya, para introver berpikir, menimbang, dan merumuskan semuanya di pikiran mereka—tidak terlihat oleh orang lain. Apabila Anda sedang bicara di telepon atau tatap muka langsung dan Anda memerlukan waktu untuk berpikir, sampaikanlah hal itu secara singkat. Berikut ini beberapa contoh.

Beberapa kalimat contoh untuk mendapatkan waktu untuk berpikir

"Tolong beri saya waktu untuk berpikir sejenak."

"Ya, saya mengerti ini mendesak. Saya akan menghubungi Anda sesegera mungkin."

"Anda menempatkan saya di posisi yang sulit. Menurut Anda sendiri bagaimana?"

"Tunggu sebentar, beri saya sedikit waktu."

"Bisakah saya menelepon balik beberapa saat lagi?"

"Saya akan menghubungi Anda lagi setelah mempertimbangkannya. Bagaimana kalau besok pagi?"

Dan, pastikan Anda menepati apa yang Anda sampaikan ke lawan bicara. Kalimat-kalimat tadi memberi Anda waktu untuk berpikir, tetapi itu juga membuat Anda harus memenuhi janji: buat jawaban Anda, sampaikan isi pikiran Anda—dan tunjukkan penguasaan atas materi dan kemampuan analisis Anda!

Hambatan 5: Melarikan diri

Tidak seperti sikap pasif, melarikan diri adalah sebuah aksi yang aktif—tetapi sayangnya ini mengantar ke arah yang keliru. Lari berarti menghindar atau mundur. Sebuah situasi bisa menjadi terlalu mencemaskan—seperti dalam kasus sikap pasif (hambatan 4) akibat rangsangan yang berlebihan (hambatan 3), tetapi ada pula hal-hal lain yang dapat menjadi penyebabnya. Dengan lari, orang yang bersangkutan mencari pengalihan perhatian atau menghindar dengan melakukan aktivitas yang kurang mencemaskan atau pergi ke tempat lain. Langkah ini dapat mengurangi kecemasan, tetapi di saat yang bersamaan juga menghalangi seseorang mencari penyelesaian. Ini disebut sebagai prokrastinasi—yaitu kecenderungan untuk menunda. Seseorang bisa berusaha mengurangi kecemasan sebelum harus berbicara di depan umum dengan menunda-nunda persiapannya. Misalnya, Anda bisa jadi menunda membuat janji dengan atasan Anda untuk membicarakan kenaikan gaji dengan dalih banyak pekerjaan yang harus diselesaikan.

Terkadang, lari adalah salah satu pilihan untuk mempertahankan energi yang masih ada. Namun, itu juga dapat mencegah orang yang bersangkutan bertindak secara aktif dan meraih tujuan-tujuannya. Ini karena rasa takut atau kemalasan adalah kekuatan yang berkuasa di latar belakang, memblokir komunikasi yang bermakna. Harga yang harus dibayar dalam hal ini juga tinggi: menyiapkan pidato di menit terakhir sangat membuat stres, khususnya bagi orang pendiam yang menghargai waktu untuk berpikir. Dan, ketika orang pendiam terus menunda meminta kenaikan gaji, ada orang lain yang mendapatkannya…

Hambatan 6: Terlalu mengandalkan otak

Memikirkan sesuatu dari berbagai sisi adalah hal yang baik. Banyak orang pendiam adalah pemikir cemerlang, mampu meraih hal-hal besar karena kekuatan-kekuatan mereka, seperti penguasaan substansi, ketenangan, dan keterampilan berpikir analitis.

Sisi buruk berpikir

Terlalu mengandalkan otak sebagai hambatan menggambarkan aspek berpikir yang bisa jadi negatif: kebiasaan itu menjadi masalah ketika pikiran menutup akses ke emosi atau menghalangi emosi. Orang-orang pendiam membatasi wawasan mereka dengan cara ini dengan memberi perhatian terlalu sedikit kepada sisi emosional dan terlalu banyak pada sisi rasional mereka. Terlalu mengandalkan otak juga bisa merugikan ketika berurusan dengan orang lain: orang yang terlalu mengandalkan pikiran mengabaikan dunia emosional sesama mereka, tidak berusaha masuk ke dalam dunia emosional mereka sendiri, dan mengurung diri pada fakta ketika sedang bertukar pikiran.

Jangan meremehkan faktor hubungan

Komunikasi juga memiliki konsekuensi negatif. Bahkan di tempat kerja, aspek emosional ketika sedang bertukar pikiran juga tetap sangat penting. Pertukaran fakta hanyalah sebagian kecil dari komunikasi yang terbangun, entah itu dalam negosiasi atau dalam rapat, ketika mengobrol sambil santap siang atau berbincang-bincang dalam kelompok kecil dengan rekan kerja. Ada banyak psikolog komunikasi yang menyebutkan bahwa pertukaran fakta dalam komunikasi hanyalah sebesar 20 persen dan 80 persen yang lain terdiri atas pertukaran sinyal-sinyal emosi dan cara tiap peserta saling berhubungan.

Pernahkah Anda menemukan bahwa terlalu mengandalkan otak adalah salah satu hambatan pribadi Anda? Anda akan menemukan da-

lam Bab 7, yang membahas cara berunding yang cerdas, apa yang harus Anda lakukan agar bakat ini tidak menghalangi jalan Anda.

Hambatan 7: Membohongi diri sendiri

Ketika kebutuhan-kebutuhan sengaja ditekan

Ini hambatan yang spesial: ini adalah tentang persepsi seorang introver terhadap dunia sekitar mereka. Dalam kasus ini, membohongi diri sendiri (*self-deception*)—atau penyangkalan diri (*self-denial*)—berarti sosok pendiam cenderung menekan kebutuhan khusus dan bakat-bakat mereka, atau setidaknya memandang semua itu secara negatif. Ini terjadi khususnya ketika kaum introver hidup di antara orang-orang yang sebagian besar ekstrover. Sejak awal, ini mungkin dipengaruhi oleh budaya, ambil contoh di Amerika Serikat, tempat banyak orang menunjukkan karakter ekstrover dalam konteks sosial. Dalam budaya yang bising dan berwawasan ke luar, orang-orang pendiam bisa berpikir, entah langsung atau tidak langsung, bahwa ada "sesuatu yang salah" pada diri mereka. Barangkali ini sebabnya kebanyakan buku tentang kepribadian introver diterbitkan di Amerika Serikat!

Terasing dari diri sendiri atau terasing dari orang lain

Selain itu, membohongi diri atau penyangkalan diri dapat terjadi ketika mereka yang pendiam merupakan minoritas dalam keluarga atau di antara rekan-rekan kerja yang penuh dengan orang ekstrover. Dalam situasi seperti itu, sosok introver berisiko mengalami dua hal, sebagaimana ditunjukkan oleh Laurie Helgoe (2008) dalam bukunya: pertama, mereka cenderung *mengasingkan diri secara sosial—dengan kata lain, dari orang-orang di sekitar mereka*. Ini dapat membuat mereka menghindari kontak sampai ke tingkat yang sangat parah (hambatan 9), dan ini akan

03/02/2026, 14:57 Quiet Impact Tak Masalah Jadi Orang Introver (Sylvia Loehken)

dibahas lebih lanjut di akhir bab ini. Kedua, mereka *menjadi terasing dari diri sendiri*. Inilah yang disebut dengan penyangkalan diri.

ORANG PENDIAM YANG MEMANDANG INTROVERSI MEREKA SEBAGAI PENYIMPANGAN DARI DUNIA SEKITAR BERISIKO MENGALAMI PENGASINGAN SOSIAL, ATAU PENGASINGAN DARI DIRI SENDIRI.

Membohongi diri sendiri juga tampak dalam berbagai manifestasi dan kepura-puraan. Umumnya, perilaku ekstrover menjadi pola yang ditiru oleh para fleksi-introver (diterangkan dalam Bab 1) ketika mereka melakukan pembohongan diri sendiri. Mereka tetap akan menangkap kesan bahwa mereka tidak dapat menampilkan perilaku khas ekstrover ini secara penuh dan utuh karena tidak merasakannya sebagai sebuah pengalaman yang positif. Penyangkalan diri semacam ini menghalangi mereka dari mengakui dan memberikan perhatian kepada kebutuhan-kebutuhan introver mereka sendiri. Bagaimanapun, sosok fleksi-introver tetaplah seorang introver. Memang, mereka senang bergaul dengan cara sama seperti kaum ekstrover, tetapi hanya sampai derajat tertentu....

Hambatan 8: Fiksasi

Ketika kegigihan membuat kaku

Fiksasi adalah bentuk kaku dari kegigihan dan itu dapat menghambat komunikasi. Banyak orang pendiam yang berhadapan dengan hambatan ini merasa tidak nyaman jika mereka harus meninggalkan kebiasaan mereka—misalnya, jika mereka harus bekerja pada waktu-waktu yang tidak lazim atau berhadapan dengan kondisi-kondisi yang tidak biasa dalam perjalanan bisnis. Fiksasi dapat muncul dalam bentuk situasi mirip pertengkaran ketika orang pendiam mengambil sikap kaku dan lebih tertarik kepada detail secara berlebihan, alih-alih gambaran keseluruhan.

https://online.fliphtml5.com/aludp/avff/#p=1 101/330

Fleksibilitas diperlukan dalam negosiasi

Dalam situasi-situasi yang membutuhkan fleksibilitas—dalam negosiasi, misalnya—fiksasi dapat menghambat Anda menerima kriteria dalam keputusan, pendekatan-pendekatan terhadap solusi, dan kebutuhan-kebutuhan orang lain. Bab 7 akan memperlihatkan cara beraksi dalam situasi-situasi seperti ini.

Fiksasi adalah strategi menghemat energi

Seperti hambatan-hambatan lain dalam bab ini, fiksasi adalah strategi menghemat energi. Seseorang yang nyaris selalu bertindak dengan cara yang sama biasanya memiliki semacam autopilot internal yang akan mengabaikan alternatif-alternatif lain yang ada. Pola perilaku dan ritual mengambil alih pembuatan keputusan secara sadar.

Keuntungan ritual dalam kehidupan sehari-hari

Namun, tidak semua ritual negatif. Ritual juga dapat bermanfaat dalam komunikasi: membantu kita bereaksi secara tepat dan meyakinkan dalam situasi-situasi tertentu, tanpa keraguan. Sebuah contoh sehari-hari: Anda memperkenalkan dua orang yang sama-sama pernah berdiskusi dengan Anda dalam konteks profesional. Anda akan menemukan ini lebih mudah dan menanganinya dengan lebih percaya diri seandainya Anda tahu:

1. siapa yang Anda perkenalkan terlebih dahulu (pihak yang tidak terlalu penting ke pihak yang lebih penting), dan
2. informasi menarik apa yang dapat Anda sebutkan selain nama dan gelar agar percakapan bisa lebih mengalir—barangkali mereka memiliki hobi yang sama (misalnya menonton di bioskop, menonton tinju), pekerjaan yang sama (misalnya mengajar atau manajemen pendidikan ilmiah), atau sebuah informasi baru yang positif tentang

salah seorang yang diperkenalkan (misalnya penghargaan yang baru diterima atau jabatan barunya).

Bersikap fleksibel tergantung situasi

Ritual-ritual seperti memperkenalkan orang lain membuat hidup tidak terlalu rumit. Ritual-ritual itu menambah pengalaman dalam berurusan dengan orang lain dan membangun basis yang stabil, sehingga Anda dapat berkonsentrasi pada hal-hal lain. Akan berbeda jika "autopilot" menghilangkan keluwesan Anda dalam berurusan dengan orang lain, sesuatu yang penting dalam situasi-situasi informal.

Orang-orang yang selalu bereaksi dengan cara sama (misalnya terdiam atau terus membahas detail) ketika menanggapi respons negatif tertentu (misalnya saat mendapat bantahan ketika sedang bernegosiasi) menghalangi komunikasi yang sukses. Itu juga membuat reaksi-reaksi mereka mudah ditebak oleh orang lain—termasuk orang-orang yang ingin melawan mereka. Yang lebih parah lagi adalah harga yang harus dibayar oleh sosok pendiam untuk fiksasi mereka: mereka menghilangkan ruang manuver mereka sendiri sekaligus menghapus kepercayaan untuk mengelola sebuah situasi secara proaktif dan dengan pandangan ke semua faktor yang penting.

Hambatan 9: Menghindari kontak

Alasan-alasan untuk menghindari kontak

Orang-orang pendiam biasanya lebih suka mempunyai sedikit teman akrab ketimbang banyak teman yang sekadar kenalan. Ini bukan masalah. Namun, semakin introver mereka dalam skala introver-ekstrover, semakin besar pula kecenderungan sosok introver untuk menghindari orang banyak karena menurut mereka itu terlalu melelahkan atau

merepotkan. Di sinilah bisa timbul masalah. Orang-orang yang menghindari kontak sama saja dengan menyegel diri sendiri dari dunia luar dan menghindari orang lain. Mereka akan merasa puas jika dapat menjalankan kegiatan-kegiatan rutin mereka sendirian (bahaya tambahan: fiksasi—lihat hambatan 8). Ada bermacam-macam alasan untuk ini: orang yang dihadapi memang sulit, sasaran yang sedang dikejar melalui kontak itu memang berat, atau sosok pendiam itu sekadar sudah muak dengan kontak sosial.

Menghindari isolasi

Pendekatan ini mengandung arti sosok pendiam berisiko masuk ke dalam sebuah situasi ekstrem: yaitu isolasi sosial. Mereka tersingkir dengan sendirinya, dengan seluruh pikiran dan emosi mereka. Akibatnya: rangsangan-rangsangan yang penting serta koreksi-koreksi dari orang lain hilang dari kehidupan profesional dan kehidupan pribadi mereka. Mereka akan mengalami kesulitan jika harus bekerja sama atau berkoordinasi dengan orang lain—tidak peduli apakah aktivitasnya adalah merencanakan liburan bersama keluarga atau menyelesaikan sebuah proyek di tempat kerja. Orang lain dengan cepat menganggap upaya menghindari kontak itu agak aneh.

Contoh aksi menghindari kontak yang klasik adalah suami introver yang mencari perlindungan di bengkelnya sesudah bekerja seharian. Dia lebih memilih memperbaiki perabotan atau merakit model kereta api daripada mengobrol dengan istrinya. Atasan yang introver menunjukkan perilaku serupa: dalam sebuah acara pesta ia memisahkan diri ke sebuah sudut dengan ponselnya sebagai sebuah alibi untuk lari dari bertemu dengan banyak orang dan khususnya dari ajakan untuk mengobrol oleh teman-teman atau anak buahnya.

Lari dan menghindari kontak

Perbedaan melarikan diri (hambatan 5) dengan menghindari kontak adalah tujuannya. Orang yang melarikan diri akan menghindar dari hal-hal yang seharusnya dikerjakan atau situasi-situasi tertentu dengan menunda-nunda dan malah mengerjakan hal lain. Namun, orang yang menghindari kontak berusaha tidak terlibat dengan orang-orang yang menurutnya berpotensi menyulitkan. Ini dapat menimbulkan akibat-akibat yang sangat tidak menyenangkan untuk hubungan-hubungan antarpribadi, khususnya ketika digabungkan dengan hambatan berikutnya, takut mengalami konflik.

Sosok introver yang terasing secara sosial (diterangkan pada hambatan 7) bisa terbiasa menghindari kontak: mereka merasa tidak dipahami dan ditolak oleh orang-orang di sekitar mereka. Ini dapat berpengaruh secara signifikan pada komunikasi: dalam kasus-kasus ekstrem, sosok introver yang menghindari kontak dapat menjadi penyendiri yang penuh dengan kebencian dan antipati terhadap orang lain.

Hambatan 10: Menghindari konflik

Apakah kaum introver lebih cinta damai?

Ada satu detail menarik yang berulang-ulang dimunculkan dalam literatur tentang orang-orang pendiam: bahkan ketika mereka masih muda, sosok introver terkesan lebih jarang terlibat konflik daripada sosok ekstrover. Apakah mereka lebih cinta damai? Atau lebih mampu menjalin harmoni? Menurut saya, penyebabnya adalah hal lain.

Mengapa sosok introver menghindari konflik

Konflik adalah bagian dalam hubungan antarmanusia karena kita memiliki kepribadian, *passion*, cita-cita, dan bakat khusus yang berbeda-

beda satu sama lain. Konflik terjadi di mana-mana, tetapi kebanyakan orang masih merasa mengatasi konflik adalah pekerjaan yang sulit: berbicara tentang konflik memakan banyak waktu, relatif menegangkan, dan hasil akhirnya sulit diprediksi. Oleh sebab itu, kebanyakan orang merasa konflik hanya layak dibicarakan jika hasil akhirnya dirasa sesuai dengan energi yang diinvestasikan. Di sini, pribadi ekstrover dan introver terkesan mempunyai cara yang berbeda dalam melakukan evaluasi kelayakan: sosok introver lebih cepat berpendapat bahwa konflik itu terlalu merepotkan. Selain itu, mereka juga khawatir komunikasi di sekitar topik rawan konflik akan dengan mudah lepas kendali. Ini menunjukkan bahwa rasa takut (hambatan 1) mempunyai peran dalam penolakan konflik. Akan tetapi, bagi sosok ekstrover yang berwawasan ke luar, harga untuk investasi energi dalam situasi yang sama tidak begitu tinggi sehingga mereka lebih suka mengekspresikan segala bentuk ketidakpuasan yang mereka rasakan.

Masing-masing sikap memiliki kerugiannya tersendiri: ketika bekerja keras untuk menghadapi konflik, sosok ekstrover dapat terus melibatkan diri dalam perang kata-kata sedangkan sosok introver akan menghindar dan jadi sulit tidur karena terus memikirkan konflik yang tidak ingin mereka hadapi tetapi tetap sangat membebani mereka.

Dalam Bab 7, contoh dalam negosiasi akan menyediakan gambaran konkret tentang bagaimana Anda dapat menangani konflik-konflik secara konstruktif ketika konflik-konflik itu timbul akibat adanya perbedaan kepentingan.

Apa hambatan-hambatan pribadi Anda?

Mengukur hambatan-hambatan Anda sendiri

Jika pada bab sebelumnya Anda menilai kekuatan-kekuatan apa yang Anda miliki, sekarang kita melakukan hal yang sama pada hambatan-

hambatan Anda. Pertama, Anda perlu mengenali hambatan-hambatan yang Anda rasa Anda miliki.

Pertanyaan-pertanyaan kami untuk Anda

Mana di antara hambatan-hambatan introver yang telah Anda baca dalam bab ini yang berlaku untuk Anda?

Hambatan 1: Rasa takut

Hambatan 2: Terlalu banyak perhatian terhadap detail

Hambatan 3: Rangsangan berlebihan

Hambatan 4: Sikap pasif

Hambatan 5: Melarikan diri

Hambatan 6: Terlalu mengandalkan otak

Hambatan 7: Membohongi diri sendiri

Hambatan 8: Fiksasi

Hambatan 9: Menghindari kontak

Hambatan 10: Menghindari konflik

Tiga hambatan terbesar saya adalah:

1

2

3

Menyimpulkan kebutuhan-kebutuhan Anda dari hambatan-hambatan yang Anda hadapi

Sekarang mari melangkah lebih lanjut dengan menjadikan pengetahuan akan hambatan pribadi sebagai dasar untuk mengetahui kebutuhan-kebutuhan Anda: Anda bisa mengenali hambatan apa saja yang mungkin Anda miliki serta konsekuensinya bagi Anda. Kemudian pertimbangkan kebutuhan yang mendasari hambatan tadi—dan bagaimana Anda dapat memenuhi kebutuhan ini. Pastikan Anda memiliki banyak waktu tenang untuk mendalami pertanyaan-pertanyaan ini. Saya kembali memberi Anda sebuah contoh supaya Anda dapat melihat akan seperti apa daftar Anda.

Apa kebutuhan-kebutuhan Anda?

Hambatan saya	Saya terutama menyadarinya dalam situasi-situasi ini—dengan akibat-akibat berikut:	Ini menunjukkan kepada saya bahwa saya memiliki kebutuhan ini—dan ini yang dapat saya perbuat untuk mengatasinya:
Rangsangan berlebihan	Pada acara-acara sosial: terlalu banyak orang, situasi yang terlampau bising. Akibat: stres—yang membuat saya berusaha menghindari acara-acara seperti ini.	Saya lebih suka berbicara dengan satu orang di tempat yang tenang. Di masa mendatang saya dapat merencanakan siapa yang ingin saya ajak bicara—dan barangkali ajak bertemu. Dan saya juga dapat mencari "sudut-sudut yang tenang".

Hambatan-hambatan sebagai tonggak pemandu kebutuhan-kebutuhan

Latihan di halaman sebelumnya telah membuat Anda sadar tentang sebuah bagian penting dalam diri Anda dan Anda jadi tahu lebih banyak tentang kebutuhan-kebutuhan Anda dalam konteks komunikasi. Maka, dengan cara sama seperti ketika Anda dapat menggunakan "peti harta karun" kekuatan-kekuatan, Anda juga harus menggunakan hambatan-hambatan Anda sebagai tonggak-tonggak pemandu untuk membimbing Anda ke arah yang akan membuat Anda merasa nyaman ketika berurusan dengan orang lain. Banyak sosok introver menemukan bahwa kekuatan dan hambatan mereka saling berhubungan. Sebagai contoh, kemandirian di sisi yang kuat dapat memiliki sisi buruk dalam bentuk ketakutan atau menghindari kontak sebagai hambatan. Sikap hati-hati dan rasa takut adalah dua sisi dari satu koin, begitu pula dengan ketenangan dan sikap pasif, konsentrasi dan terlalu memusingkan detail. Perhatikan catatan-catatan Anda untuk bab sebelumnya sekali lagi: dapatkah Anda melihat hubungan-hubungan antara dua kelompok karakteristik itu?

Pertanyaan lain bagi Anda

Mana di antara kekuatan-kekuatan dan hambatan-hambatan Anda yang terkesan saling berhubungan?

1 ..... dan .....

2 ..... dan .....

3 ..... dan .....

Pembahasan selanjutnya dalam buku ini akan lebih konkret: tujuannya adalah membentuk cara Anda berurusan dengan orang lain sehingga

Anda dapat memanfaatkan berbagai kekuatan dan tidak mengabaikan kebutuhan Anda. Pertama, kita akan membahas lingkungan-lingkungan pribadi dan profesional Anda.

Yang penting untuk diingat

- Sama seperti kekuatan-kekuatan khas yang mereka miliki, kaum introver juga memiliki hambatan-hambatan khas. Semua itu penting untuk dikenali agar tidak melemahkan atau menjadikan hidup Anda lebih sulit.
- Pada saat yang sama, hambatan-hambatan orang pendiam adalah tonggak pemandu yang baik untuk menunjukkan kebutuhan mereka.
- Hambatan-hambatan di sini adalah: rasa takut, perhatian berlebihan terhadap detail, rangsangan berlebihan, sikap pasif, melarikan diri, terlalu mengandalkan otak, membohongi diri sendiri, fiksasi, menghindari kontak, dan menghindari konflik.

BAGIAN II

Bagaimana cara memiliki kehidupan pribadi yang bahagia dan sukses secara profesional

DigitalPublishingKG-2/5

DigitalPublishingKG2SC

BAB 4

RUMAH SAYA ADALAH ISTANA SAYA: MEMBENTUK RUANG PRIBADI ANDA

DigitalPublishing/KG-2/SC

Christine adalah seorang analis di sebuah perusahaan internasional. Pada usia 34 tahun, ia telah meraih prestasi yang luar biasa: ia memiliki cakupan tanggung jawab yang cukup besar, ia dihargai karena keahliannya dan, berkat keandalannya, ia dianggap tidak tergantikan di departemennya.

Christine mengerahkan segala yang ia miliki ke dalam pekerjaannya. Sisi buruknya, ketika ia pulang kerja, hanya kucing peliharaannyalah yang menunggu kedatangannya. Kadang-kadang, ia bertemu dengan beberapa orang teman perempuan untuk bersepeda atau minum kopi.

Terpikir oleh Christine bahwa mempunyai pasangan mungkin menyenangkan, tetapi, sebagai sosok pendiam, ia enggan mencari secara aktif. Sesudah bekerja sepanjang hari, ia ingin bersantai, dan ia jarang termotivasi untuk keluar atau bergabung dalam acara-acara sosial. Sesekali ia berkunjung ke situs-situs perjodohan *online*, tetapi ia tidak

berharap banyak—lagi pula, di internet banyak orang yang tidak dapat dipercaya. Sulit baginya membayangkan bahwa ia dapat membuat dirinya menarik di mata laki-laki yang ingin ia jadikan pasangan; rasanya seperti masuk ke semacam pasar komoditas. Kendati demikian, belum lama ini ia makin terpikir tentang betapa manisnya menjalani hidup bersama seseorang yang memiliki minat sama dengannya—seseorang yang menganggapnya penting.

Lingkaran sosial bagian dalam

Sosok introver di antara keluarga dan teman-teman

Bahkan seandainya kita membatasi diri pada tema buku ini—komunikasi—kehidupan pribadi adalah bidang yang luas sekali untuk dicakup. Ada banyak buku bagus tentang hidup sebagai perempuan lajang, sebagai pasangan, dan tentang hidup berkeluarga. Bab ini akan berurusan dengan berbagai interaksi dengan keluarga dan teman dari perspektif orang introver. Pertama, ada interaksi dengan pasangan (kalau ini yang berlaku). Ada pula subbab yang dikhususkan bagi orang lajang, dan sebuah subbab yang membahas dengan terperinci perbedaan kebutuhan antara anak introver dan anak ekstrover, yang juga membahas strategi-strategi agar dapat menjadi orangtua yang penyayang dan mampu membesarkan kedua tipe anak dengan tepat. Anda disarankan membaca bagian-bagian yang relevan dengan kehidupan Anda saat ini!

Hidup dengan dan tanpa pasangan

Orang-orang yang hidup dengan pasangan dan orang-orang yang hidup tanpa pasangan—entah karena pilihan atau bukan—menghadapi tantangan yang berbeda. Kedua cara hidup itu mempunyai keuntungan dan kesulitannya sendiri-sendiri; dan ini mau tidak mau juga harus dihadapi

oleh orang-orang pendiam. Hidup bersama pasangan lebih mudah dalam beberapa hal—dan lebih sulit dalam hal-hal lain. Tentunya hidup dengan seseorang yang menganggap Anda penting, yang memahami Anda, dan yang mendorong Anda melakukan hal-hal baru akan terasa sangat menyenangkan. Di sisi lain, hidup bisa sangat melelahkan jika pasangan Anda memiliki kebutuhan-kebutuhan yang berbeda dari kebutuhan Anda, yang dalam prosesnya dapat membuat Anda kehilangan sebagian besar waktu untuk diri sendiri. Dalam beberapa halaman mendatang, kita akan bicara tentang kedua gaya hidup itu—tetapi, kita akan mulai dengan membahas tahap yang ada di tengah-tengah keduanya, *mencari* seorang pasangan, tahap yang bagi Christine terasa begitu menakutkan.

Menemukan seorang pasangan

Apa yang akan Anda perlukan untuk investasi dalam hal ini: energi!

Mencari pasangan, bagi banyak sosok introver, adalah tantangan yang sangat besar, begitu juga bagi Christine. Bagaimanapun, untuk melakukannya Anda diharuskan mengambil inisiatif dan membuat langkah pertama, pergi ke luar untuk bertemu dengan orang-orang yang belum akrab dan berusaha mengenal mereka secara lebih baik. Ini memerlukan energi, dan itu juga berarti Anda harus berusaha menerima gagasan itu. Bagaimanapun, jika Anda telah memutuskan bahwa hidup Anda akan lebih baik jika hidup bersama pasangan, ada baiknya Anda mengambil langkah ini agar bisa sampai ke kehidupan yang Anda inginkan. Jika Anda dalam situasi ini, saya akan mengajak Anda untuk melakukan sesuatu yang, apa pun hasilnya, tidak akan membuat Anda rugi: memikirkan dengan cermat opsi-opsi yang tersedia, dan setelah itu membuat rencana—rencana pribadi Anda sendiri!

Pasangan introver atau ekstrover?

Jika Anda mencari seseorang untuk diajak hidup bersama, ada sebuah pertanyaan penting yang harus dijawab: sebagai sosok pendiam, pasangan macam apa yang lebih tepat bagi Anda—seorang introver atau ekstrover?

Anda mungkin menanggapi dengan mengatakan bahwa karakter seseorang lebih penting daripada posisi mereka pada kontinum. Ini benar sekali. Dan, teorinya, hubungan dengan tipe orang yang mana pun berpeluang untuk sukses—tetapi dengan cara-cara yang berbeda.

Tertarik kepada yang berlawanan

Sebagai pasangan, sosok ekstrover sering dianggap menarik oleh para introver. Seperti dicermati oleh Carl Gustav Jung, kita cenderung tertarik pada orang yang bertolak belakang dengan diri kita—dan itu berlaku baik untuk introver maupun ekstrover. Plato percaya bahwa kita memilih pasangan yang berbeda dari kita sendiri, bahwa kita "melengkapi" pasangan kita dan mereka membuat kita utuh. Sosok sangat maskulin dan sosok sangat feminin, tipe impulsif dan tipe pemikir, si cantik dan si cerdas, tipe keluarga dan tipe penyendiri: jika Anda melihat ke sekeliling dalam hidup Anda sendiri, Anda akan menemukan dua orang dengan kepribadian sangat berbeda yang menjadi suami-istri.

Ekstrover dan introver saling melengkapi

Mudah untuk melihat mengapa sosok ekstrover mungkin menarik bagi seorang introver. Ekstrover dengan mudahnya dapat mengerjakan hal-hal yang terasa sangat sulit bagi sosok pendiam, misalnya memberikan sambutan dalam sebuah acara keluarga, mengambil inisiatif dalam perencanaan acara-acara sosial, serta ketika harus bertengkar atau mengajukan protes kepada manajer toko. Para ahli diagnostik yang

menggunakan Indikator Tipe Myers-Briggs pernah menganjurkan bahwa pasangan harus berbeda dalam sebanyak mungkin aspek kepribadian mereka—termasuk dalam hal introversi dan ekstroversi.

Orang-orang yang serupa juga bisa bersatu

Sekarang persepsi telah berubah. Studi-studi baru menunjukkan bahwa kemiripan juga bisa menjadi daya tarik. Dalam banyak hubungan yang sehat, pasangan memiliki kesamaan dalam hal kecerdasan, latar belakang sosial, pendidikan, dan karier profesional mereka. Bagaimanapun, kemiripan kebiasaan-kebiasaan dalam hal hubungan dengan orang lain dan dalam cara menghabiskan masa santai dapat pula membuat seseorang lebih menarik dan lebih mudah didekati. Anda akan merasa lebih nyaman dengan orang yang "satu roh" dengan Anda.

Jadi, jelas sudah bahwa sosok introver yang pendiam dan serius juga bisa menarik bagi sesama introver. Sisi positif dalam hal ini adalah bahwa, jika Anda sekarang sedang *mencari* pasangan, Anda dapat memikirkannya dengan tenang: bagaimana *Anda* bereaksi terhadap seorang ekstrover dan introver? Kualitas-kualitas apa yang menurut Anda menyenangkan pada seseorang, dan apa yang menurut Anda akan menyusahkan atau bahkan tidak menarik? Apa yang Anda harapkan dari pertemuan-pertemuan Anda dengan seseorang? Namun, sebelum itu, kita harus berhadapan dengan fakta: ketika cinta bersemi, yang disentuhnya adalah sisi sebelah kanan otak Anda—sisi yang berkaitan dengan emosi dan intuisi. Anda dapat merencanakan, menganalisis, dan memikirkan yang Anda inginkan—itu bagian dari proses—tetapi, pada akhirnya, pasangan yang Anda pilih mungkin sepenuhnya berbeda dari yang ada dalam benak Anda. Dan, lagi pula, bukankah itu sesuatu yang baik?

Mencari pasangan: memanfaatkan kekuatan-kekuatan Anda!

Apakah Anda ingat rangkuman kekuatan-kekuatan khas sosok introver dalam Bab 2? Saya tampilkan lagi di bawah ini: sebuah rangkuman tentang semua kekuatan introver—dan bagaimana Anda dapat memanfaatkannya dalam tugas sulit mencari pasangan hidup.

Kasus Christine

Christine memilih strategi tradisional. Karena ketidakpercayaannya pada cara *online*, ia memasang sebuah iklan di sebuah surat kabar mingguan yang tepercaya. Dengan terlebih dahulu mencermati kualitas-kualitas mana yang paling penting dari seorang pasangan baginya, ia juga mengontak sebuah biro jodoh. Ia juga mulai menghadiri sebuah lokakarya tempat ia dapat mengejar sesuatu yang sudah lama sekali menjadi minatnya: ia ingin menulis novel kriminal. Siapa tahu hobi barunya mungkin akan mempertemukannya dengan seseorang….

Hidup bersama pasangan

Hubungan sebagai sebuah tantangan

Kebanyakan orang ingin menjalin hubungan. Meskipun demikian, hubungan sering gagal. Negara-negara industri Barat mempunyai angka perceraian sebesar 50 persen—dan angka itu hanya mencerminkan jumlah hubungan yang putus di antara orang-orang yang menikah. Statistik yang sudah ada mengungkapkan bahwa di Eropa dan di banyak bagian dunia lain, jumlah pernikahan menurun secara konsisten. Ada banyak sekali saran tentang cara menjalani hubungan. Kendati demikian, kalau kita berbicara tentang orang introver dan ekstrover dengan cara ko-

munikasi dan kebutuhan-kebutuhan mereka yang berbeda, masuk akal kalau kita mulai dengan mencari dua kombinasi yang memungkinkan. Bagaimana agar hubungan antara sosok introver dan ekstrover dapat berhasil? Dan sebaliknya, apa yang mungkin harus saling ditawarkan oleh pasangan yang sama-sama introver?

Jika Anda mempunyai pasangan, apakah pasangan Anda introver atau ekstrover?

Jika Anda tidak yakin, gunakan pengujian dan pembahasan dalam Bab 1.

Ia seorang....

Kualitas dan kebutuhan khususnya adalah: .....

Hubungan introver-ekstrover

Ketika pasangan saling melengkapi

Dalam skenario ini, sepasang kekasih hidup dalam dunia yang berbeda. Begitu fase pertama yang romantis telah berlalu, segera menjadi jelas betapa berbeda kedua dunia itu. Tiap orang memiliki nilai, pengalaman, bakat, dan ciri-ciri kepribadian yang berbeda—yakni hal-hal yang membuat seseorang memiliki orientasi ekstrover atau introver. Perbedaan-perbedaan yang terjadi akibat dua realitas yang berbeda ini menarik—dua dunia digabungkan menjadi lebih dari sebuah dunia. Sering kali, salah satu pasangan akan mampu mengerjakan hal-hal yang dianggap sulit oleh teman hidupnya, oleh sebab itu menjadikan kehidupan dua orang yang berpasangan itu lebih mudah. Anggota pasangan yang ekstrover, misalnya, akan merasa lebih mudah merencanakan, memelihara, dan mempertahankan kehidupan sosial pasangan tersebut.

Sebagai contoh, seorang perempuan ekstrover mungkin membujuk (atau mendorong) pasangan laki-lakinya yang introver ke pesta, dan, begitu pasangan itu ada di pesta, mungkin ia mengusahakan agar pasangannya tidak dibiarkan sendirian, dan menyertakannya ke dalam kegiatan-kegiatannya. Sebaliknya, sebagai anggota pasangan yang pendiam, ia mungkin menawarkan diri menjadi pegangan ketenangan, menyeimbangkan kepribadiannya sendiri, dan menawarkan penguasaan atas substansi dan kemapanan, seperti sebuah batu karang di laut yang bergolak.

Perbedaan bisa sangat melelahkan

Di pihak lain, perbedaan yang ada di antara introver dan ekstrover bisa menguras energi. Perbedaan-perbedaan dalam temperamen, kebutuhan, dan gagasan sering kali dapat menimbulkan pertengkaran dan mengantar ke situasi yang tidak seimbang: dalam skenario tadi, pihak perempuan—sebagai anggota yang ekstrover—harus mengerahkan semua waktu dan energi terkait upaya mempertahankan kontak sosial. Di pesta-pesta, ia harus selalu mendampingi pasangannya, walaupun sebagai sosok yang ekstrover, dia tentunya lebih senang jika dapat mengobrol dengan banyak orang yang berbeda tanpa harus memikirkan dan berusaha melibatkan suaminya dalam perbincangan. Di pihak laki-laki, ia menemukan bahwa hidup dengan istri yang ekstrover menjadikannya sulit untuk menenangkan diri, santai, dan sesekali *tidak melakukan apa-apa*.

PERBEDAAN ANTARA PASANGAN INTROVER
DAN EKSTROVER DAPAT MENJADI ANCAMAN TERHADAP
SUATU HUBUNGAN, ATAU MENJADIKANNYA LEBIH KAYA.

Kebutuhan-kebutuhan yang bertentangan

Ketika sosok introver dan ekstrover hidup bersama, kasus terburuk adalah saat perbedaan yang tak bisa didamaikan mengancam kebahagiaan mereka sebagai pasangan. Pasangan yang introver mungkin merasa dibayang-bayangi, diabaikan, dipahami secara keliru, atau mengalami tekanan. Pasangan ekstrover mungkin merasa pasangannya yang introver lemah, tidak peduli, terlalu penurut, atau terlalu pasif, yang pada gilirannya mungkin menimbulkan dampak negatif pada perasaan dan harga diri pasangan yang introver. Selain itu, anggota ekstrover mungkin menginginkan rangsangan lebih banyak dan kehidupan sosial yang lebih aktif dibandingkan pasangan mereka. Mereka mungkin juga merasa terabaikan secara emosi karena merasa tidak menerima kasih sayang sebanyak yang mereka butuhkan.

Pasangan-pasangan introver, sebaliknya, merasa lebih nyaman dalam sebuah hubungan ketika mereka tidak harus terus-menerus menunjukkan kasih sayang atau inisiatif.

Dalam hal komunikasi, anggota pasangan introver dan ekstrover sering mempunyai pendapat berbeda soal kecepatan dan volume yang tepat untuk bertukar pikiran; mereka umumnya juga akan memiliki perbedaan sikap terkait konfrontasi dan konflik. Yang mungkin terkesan terlalu banyak, terlalu kencang, terlalu keras, atau terlalu cepat bagi seorang suami yang introver mungkin terkesan seperti cara interaksi yang normal bagi sang istri yang ekstrover. Sebaliknya, sang istri mungkin bermasalah dengan reaksi pasangan pendiamnya yang lebih suka menarik diri ketika mereka berselisih pendapat, bukan menyelesaikan masalah yang ada. Bisa jadi muncul berbagai masalah terkait kerahasiaan karena sosok ekstrover cenderung lebih bersedia berbagi informasi pribadi daripada sosok introver.

Landasan untuk saling menghormati

Terlepas dari semua itu, orang introver dan ekstrover masih bisa hidup bersama dan menikmati kemitraan yang sangat saling memperkaya, dengan syarat mereka mempraktikkan sesuatu yang menurut psikolog Hartwig Hanssen (2008) sebagai kunci kemitraan sukses: sikap hormat. Dalam kehidupan bersama, sikap hormat, lebih dari yang lain, melibatkan pengakuan akan dua hal: kebutuhan mereka sendiri dan kebutuhan pasangan mereka.

Dua kunci menuju kemitraan yang sukses

1. Mengakui kebutuhan Anda sendiri!
   Anda hanya akan bisa menerima kebutuhan-kebutuhan pasangan Anda jika Anda juga mengetahui dan menghormati kebutuhan-kebutuhan Anda sendiri.
2. Mengakui kebutuhan pasangan Anda!
   Mengakui adanya perbedaan kebutuhan-kebutuhan dan pandangan dengan pasangan Anda. Kenyataan ini sepenuhnya terpisah dari perasaan-perasaan yang Anda bagi satu sama lain.

Keuntungan dari memiliki kebutuhan-kebutuhan berbeda

Menyadari bahwa Anda dan pasangan memiliki kebutuhan yang berbeda adalah hal normal. Lagi pula, setiap orang memang berbeda. Yang penting adalah bagaimana Anda memutuskan untuk menangani perbedaan-perbedaan Anda.

Bersama-sama, Anda dan pasangan merupakan sebuah tim. Tiap tim mendapatkan manfaat dari anggota-anggotanya yang memiliki kualitas

dan kemampuan berbeda. Oleh sebab itu, Anda harus mencermati keuntungan dari adanya kebutuhan yang berbeda dalam suatu hubungan.

Sebagai contoh, seorang anggota pasangan yang ekstrover:

- Memiliki energi dan gagasan-gagasan baru yang berlimpah untuk ditawarkan kepada Anda dan hubungan Anda
- Memiliki kemampuan memulai kegiatan dan acara sosial—yang melibatkan Anda—yang bisa sangat membebaskan
- Memiliki kekuatan-kekuatan terkait komunikasi yang dapat Anda manfaatkan ketika menghadapi hambatan: sebagai contoh, percakapan yang fleksibel (lihat hambatan 8: fiksasi) atau penyelesaian konflik yang konstruktif (lihat hambatan 10: keengganan menghadapi konflik).

Komunikasi yang baik dengan pasangan yang ekstrover

Demi kepentingan anggota pasangan introver yang berhubungan dengan sosok ekstrover (lagi pula, buku ini ditulis untuk Anda!) berikut ini daftar strategi komunikasi yang paling penting untuk berinteraksi dengan pasangan ekstrover.

Strategi-strategi bagi sosok introver dengan pasangan ekstrover

1. Dalam percakapan

   - Langsung ke sasaran, ungkapkan pikiran Anda dengan jelas dan singkat. Kualitas-kualitas penguasaan substansi (kekuatan 2) dan kemampuan berpikir analitis (kekuatan 6) yang Anda miliki akan memudahkan Anda melakukan hal ini.

- Ketika berbicara, usahakan cukup keras dan jelas. Jika Anda berbicara terlalu lirih atau bernada monoton, pasangan Anda mungkin tidak mendengar yang Anda katakan atau meremehkan tingkat kepedulian Anda.
- Apabila cara bicara pasangan Anda yang terlalu cepat mengganggu Anda, mintalah padanya untuk berbicara lebih pelan atau mengulang yang ia katakan.
- Anda bisa memperlambat jalannya percakapan. Anda juga harus siap mengatakan bahwa Anda memerlukan waktu berpikir—sebelum membuat sebuah keputusan penting yang akan berpengaruh terhadap masa depan bersama Anda, misalnya.
- Tunjukkan bahwa Anda memahami masalah pasangan Anda. Mendengar aktif (kekuatan 4) dan berpikir analitis (kekuatan 6) serta kepekaan (kekuatan 10) akan membantu Anda dalam hal ini.
- Sebelum melakukan diskusi penting apa pun, catat hal-hal paling signifikan yang ingin Anda bahas raih (kekuatan 9).
- Belajarlah mengenali pesan-pesan yang disampaikan oleh orang lain (tersinggung, bosan, frustrasi, takut...). Ada baiknya belajar memahami "bahasa" orang lain, terutama ketika Anda berdua memiliki cara mengungkapkan diri yang berbeda.
- Anda juga harus mengungkapkan perasaan Anda sendiri, entah itu rasa nyaman atau tidak nyaman. Ini meliputi mengungkapkan rasa sayang secara rutin!
- Komunikasikan kebutuhan Anda dan tanyakanlah apa kebutuhan pasangan Anda. Anda harus menganggap

keduanya sama-sama penting. Tunjukkan bahwa Anda paham pasangan Anda merasa kesulitan dalam beberapa hal (begitu pula bila Anda merasakan beberapa hal sulit bagi Anda). Idealnya, Anda berdua akan bisa tertawa soal ini....

2. Ketika Anda hidup bersama

- Waspadai kebutuhan-kebutuhan Anda dan atur hidup Anda sesuai dengan hal itu. Anda juga harus memberi pasangan Anda ruang yang cukup untuk hidup dengan cara yang memenuhi kebutuhan mereka sendiri.
- Rencanakan segalanya bersama-sama—liburan, acara khusus, dan acara keluarga—agar acara-acara itu sesuai dengan Anda berdua.
- Usahakan Anda memiliki cukup banyak kesempatan untuk menyendiri, dan komunikasikan kebutuhan Anda untuk menyendiri dari waktu ke waktu. Anda harus menyampaikan alasannya dengan jelas: "Saya bukan ingin menjauh—saya cuma memerlukan waktu untuk *saya sendiri*." Mintalah pengertian dari pasangan Anda.
- Hormati introversi dan ekstroversi sebagai kualitas-kualitas pribadi. Lagi pula, Anda tahu bahwa kedua kepribadian itu sama-sama mengandung kekuatan maupun kelemahan.
- Hargai berbagai hal yang mampu dikerjakan secara lebih baik dan mudah oleh pasangan Anda. Berterimakasihlah kepadanya atas hal-hal yang ia kerjakan bagi Anda: mengenalkan ke orang baru, menyampaikan keluhan, atau semacam itu.

Memberi ruang yang cukup bagi satu sama lain

Dalam hubungan introver-ekstrover saya sendiri, saya telah menemukan dengan cara apa saja suami saya yang ekstrover menyumbangkan sesuatu yang berbeda kepada saya, juga apa yang ia butuhkan. Yang sama pentingnya adalah mencari tahu tentang kebutuhan saya sendiri—juga menyadari bahwa perbedaan kebutuhan dalam hubungan adalah hal wajar. Selama perjalanan rumah tangga kami, kami telah belajar saling memberi ruang kepada satu sama lain: suami saya membutuhkan waktu bersosialisasi dengan teman-teman dan klubnya, waktu mengerjakan proyek, dan waktu untuk beraktivitas serta berjalan-jalan keliling dunia yang lebih banyak dibandingkan saya. Oh, dan ia juga suka menyetel radio atau televisi begitu masuk rumah. Saya memerlukan lebih banyak waktu untuk menikmati suasana tenang dan sepi, lebih banyak waktu untuk sendirian dan, di atas semua itu, waktu untuk menjauh dari kegaduhan yang berlebihan.

Secara bertahap, kami menemukan cara-cara hidup bersama, terlepas dari zona nyaman dan posisi kami yang berbeda pada kontinum introver-ekstrover. Waktu yang kami habiskan bersama-sama terasa menyenangkan: kami mempunyai selera humor yang memungkinkan kami tertawa tentang diri sendiri dan satu sama lain. Dan, tentu saja, *headphone* dan *earplug* bisa menjadi senjata! Yang tidak kurang penting, tetap ada hal-hal yang bisa kami nikmati bersama-sama, hal-hal yang membuat kami sama-sama bahagia—misalnya santap malam yang menyenangkan bersama teman-teman dan obrolan yang berkualitas.

Yang paling penting untuk diingat adalah bahwa jika pasangan Anda memiliki kecenderungan berbeda dari Anda, Anda tidak bisa begitu saja berharap ia mengenali kebutuhan-kebutuhan Anda. Sejalan dengan itu, mungkin sulit bagi Anda untuk mengenali kebutuhan-kebutuhan pasangan Anda yang seorang ekstrover. Jadi, penting bagi Anda sendiri untuk mengenali yang Anda butuhkan—sekaligus mengomunikasikannya.

Hubungan introver-introver

Berkurangnya potensi untuk konflik

Jika pasangan Anda juga seorang introver, kemungkinan besar Anda merasa sangat puas dengan hubungan Anda. Anda mempunyai teman hidup yang memahami berbagai kebutuhan Anda, bahkan mungkin memiliki kebutuhan yang sama. Sungguh sebuah awal yang ideal untuk sebuah hubungan!

Dua pertanyaan bagi Anda

Dalam bidang saja Anda dan pasangan mempunyai kebutuhan berbeda?

Pasangan

.....

.....

Saya

.....

.....

Bagaimana cara Anda menangani perbedaan-perbedaan yang ada demi memperkaya hubungan Anda?

.....

Jika pasangan Anda seorang introver, itu berarti pasangan Anda:

- pendengar yang baik, sabar, dan menyadari kebutuhan-kebutuhan Anda
- bijaksana, mengerti bahwa Anda memerlukan ketenangan dan kesendirian

- memiliki banyak minat yang sama dengan Anda
- menawarkan kemungkinan lebih sedikit untuk konflik.

Bahaya stagnasi

Bagaimanapun, kombinasi ini memiliki hambatannya sendiri. Hambatan terbesar barangkali stagnasi atau kemandekan karena keduanya memiliki keterbatasan yang sama. Risiko ini terutama menjadi besar jika kedua anggota pasangan cenderung pasif (hambatan 4) atau menghindari kontak (hambatan 9). Ini dapat menyebabkan mereka tidak mempunyai teman dan hampir tidak memiliki pengalaman yang menyenangkan bersama, tidak adanya pengembangan pribadi, dan terlalu sedikitnya fleksibilitas dalam memecahkan masalah, konflik, dan krisis. Saling memahami juga dapat berubah menjadi fiksasi dan saling ketergantungan. Seperti yang mungkin bisa Anda tebak, ini tidak sehat. Rangkuman di bawah menunjukkan cara Anda dapat mengarahkan komunikasi dan kehidupan bersama Anda sedemikian rupa sehingga Anda dan pasangan dapat menikmati keuntungan-keuntungan sekaligus menghindari berbagai hambatan yang mungkin muncul.

Strategi-strategi bagi sosok introver dengan pasangan introver

1. Dalam percakapan
   - Berbincanglah tentang hal-hal yang membuat Anda berbeda. Apa makna perbedaan-perbedaan itu bagi hubungan Anda?
   - Komunikasikan kebutuhan Anda dan bandingkan dengan kebutuhan pasangan Anda. Ketika membahas

hal ini, perlakukan kedua kelompok kebutuhan itu secara setara.

- Beri tahu pasangan sejak awal jika Anda ingin membicarakan sesuatu yang penting. Ini akan memberinya kesempatan mempersiapkan diri.
- Anda juga dapat memilih berkomunikasi dalam bentuk tulisan, jika Anda sama-sama senang mengekspresikan diri dalam tulisan (kekuatan 9). E-mail, pesan singkat, atau catatan pada secarik kertas—Anda memiliki banyak media berbeda yang dapat dipilih!

2. Hidup bersama

Ciptakan ritual-ritual yang akan membawa keragaman ke dalam hidup Anda. Berikut ini beberapa saran:

- Cobalah sebuah hobi baru sekali setahun.
- Pergilah bersama setiap dua pekan sekali.
- Sekali sebulan, cobalah berkenalan dengan seseorang yang menarik.
- Setiap dua bulan, rencanakan kejutan bagi Anda dan pasangan Anda (aturlah hal ini secara bergilir).
- Catat ritual-ritual Anda di kalender.
- Berlatihlah bersama sebelum menghadapi diskusi yang sulit, konferensi (Bab 7), dan presentasi (Bab 8) yang akan datang. Anda berdua akan diuntungkan dengan latihan seperti ini!
- Kejar minat pribadi Anda sendiri, sambil tetap memelihara pertemanan dan jaringan Anda.
- Lakukan tanggung jawab bagian Anda untuk mendapatkan hidup yang seimbang bersama-sama.

Jika Anda hidup bersama seseorang yang introver, sekaranglah waktunya untuk mencermati hubungan Anda sendiri.

Apa yang Anda dan pasangan introver Anda sama-sama miliki?

- .....
- .....
- .....

Hambatan atau tantangan apa yang Anda rasakan dalam kehidupan bersama pasangan dan apa yang dapat Anda perbuat guna menghindari akibat negatif?

Hambatan-hambatan	Cara mengatasi hambatan-hambatan
.....	.....
.....	.....

Hidup sebagai lajang yang introver

Hidup sendiri tanpa merasa kesepian

Hidup sendiri mempunyai keuntungan dan kerugian. Mungkin ini adalah gaya hidup yang Anda pilih secara sengaja, atau mungkin karena Anda kehilangan pasangan. Banyak orang introver merasa mampu hidup sendiri tanpa merasa kesepian. Mereka mencari bermacam-macam kegiatan sehingga mereka dapat hidup cukup puas tanpa pendamping, bahkan ada yang merasa beruntung karena dapat bersantai dan memulihkan diri dalam ketenangan dan keheningan sesudah melewati hari kerja yang melelahkan.

Risiko bagi yang hidup sendiri

Risiko-risiko hidup sendiri sama seperti risiko hubungan introver-introver—bedanya, pada kasus ini Anda sendirian ketika merasakan sulitnya memulai suatu kegiatan atau bertemu orang lain (alih-alih berjuang bersama pasangan introver Anda). Hal ini terutama akan Anda alami jika, sebagai lajang, Anda cenderung pasif (hambatan 4) atau menghindari kontak (hambatan 9). Sama seperti pada pasangan introver-introver, akibatnya adalah kurangnya kontak sosial dan terlalu sedikitnya ragam pengalaman yang memberi Anda wawasan dan rangsangan baru.

Ini dapat dengan cepat menimbulkan stagnasi pribadi dan berkurangnya kemampuan mengatasi masalah, konflik, dan krisis.

Berikut rangkuman dengan petunjuk-petunjuk yang akan memudahkan Anda menikmati hidup Anda sebagai lajang sembari menghindari berbagai risiko yang disebutkan tadi.

Petunjuk-petunjuk untuk hidup bahagia sebagai lajang

- Ciptakan ritual-ritual pribadi yang memperkaya hidup Anda. Catatlah pada kalender sebagai tugas atau janji pertemuan. Berikut ini beberapa usulan:
  - Cobalah sebuah hobi baru sekali setahun.
  - Dua kali setahun, cobalah cari tahu tentang sebuah tempat baru.
  - Satu kali setiap dua minggu, datanglah ke pameran atau bioskop, teater, atau pertunjukan tari.
  - Sekali sebulan, ambil bagian dalam upacara atau acara sosial.

- Setiap dua bulan, rencanakan mengerjakan sesuatu bersama seorang teman, buat giliran atas siapa yang bertanggung jawab atas rencana ini!

- Usahakan agar Anda bertemu dengan orang-orang yang menarik dan menginspirasi Anda secara teratur. Boleh saja berkomunikasi dengan telepon atau e-mail, tetapi ada baiknya Anda juga berusaha merencanakan pertemuan pribadi di luar kehidupan kerja Anda, dengan teman-teman, anggota keluarga, atau teman sejawat.
- Cari minat pribadi yang membuat Anda bahagia.
- Bergaullah dalam komunitas: pelihara persahabatan dan jaringan. Kalau bisa, bantu orang lain dengan mengerjakan hal-hal kecil bagi mereka (menyiram bunga, mendengarkan, menginstal program komputer, menjaga anak balita...). Yang tak kalah penting adalah meminta bantuan kepada orang lain ketika Anda memerlukannya.
- Jika Anda mempunyai alasan khusus yang sesuai dengan kata hati Anda, pertimbangkan ikut dalam kegiatan sukarela di luar kehidupan kerja. Ini akan memungkinkan Anda bertemu dengan sosok yang sepikiran. Ini menguntungkan—dan bukan hanya saat Anda sedang mencari pasangan.

Ambil kendali dan nikmati hidup Anda sebagai seorang lajang, dan kerjakan hal-hal yang memperkaya hidup Anda sendiri serta hidup orang lain. Menjadi pribadi pendiam menempatkan Anda dalam posisi untuk mengerjakan hal ini dengan baik.

Mengurus anak

Jika Anda hidup bersama pasangan, itu artinya Anda hidup bersama keluarga: alih-alih hidup sendiri, Anda hidup dalam suatu ikatan dengan seseorang yang penting bagi Anda. Anak-anak dan orang lain mungkin menjadi bagian dari keluarga ini, entah dalam jangka panjang (kakak ipar, mertua yang sudah menjanda) atau jangka pendek (mahasiswa atau teman yang menumpang, atau pembantu rumah tangga).

Bagi sosok pendiam, hambatan paling besar yang akan ditemukan dalam kehidupan keluarga yang hiruk-pikuk adalah hambatan nomor tiga: rangsangan berlebihan! Volume dan irama tidur yang berbeda pada anak kecil—dan gaya bergaul anak yang lebih dewasa—dapat menjadi cobaan yang ekstrem dan sangat menguras energi. Kesempatan menyendiri sering kali mustahil didapatkan.

Petunjuk untuk kehidupan keluarga yang bahagia

Saran-saran yang disertakan dalam daftar berikut dimaksudkan untuk membantu Anda, sebagai sosok introver, untuk hidup bahagia dalam dan bersama keluarga Anda.

Strategi-strategi bagi sosok introver untuk menghadapi kehidupan berkeluarga

1. **Hidup bersama berlandaskan kesetaraan.**
   Di kebanyakan keluarga, pribadi ekstrover tinggal berdampingan bersama pribadi introver. Dalam keluarga Anda, Anda harus berusaha mengatur segala sesuatu sedemikian rupa supaya adil bagi semua orang—tidak peduli di mana zona nyaman Anda pada kontinum

introver-ekstrover. Anda harus ingat, kebutuhan-kebutuhan pribadi introver maupun ekstrover harus dianggap sama. Keinginan untuk istirahat siang sama wajarnya dengan keinginan menghadiri pekan raya bersama teman-teman.

2. **Ruang untuk menyendiri**. Carilah sebuah ruang tempat Anda dapat merasa nyaman dan menyendiri—sekurangnya untuk beberapa saat. Mungkin itu kamar tidur Anda sendiri, ruang bawah tanah, atau kamar loteng. Ruang tengah, pada umumnya, adalah ruangan untuk menghabiskan waktu bersama-sama. Bagaimanapun, kadang-kadang ruangan ini dapat digunakan untuk relaksasi ketika mereka yang biasa menyebabkan kegaduhan sedang tidur atau sedang keluar.

3. **Tingkat kebisingan**. Jika Anda peka terhadap bising, lakukan langkah-langkah aktif untuk mengurangi tingkat kebisingan, yang sering kali memang terlalu berlebihan. Satu hal yang pasti adalah bahwa kebisingan nyaris tak terhindarkan! Berikut ini beberapa hal yang dapat Anda perbuat:

   - *Mintalah agar semua orang bicara dengan "volume ruangan"!* Tegakkan aturan bahwa semua orang wajib bicara dengan volume wajar di meja makan. Anda juga dapat menggunakan istilah itu untuk mengingatkan anggota keluarga yang cenderung berkomunikasi dengan volume suara tinggi dalam situasi-situasi tertentu agar mereka menurunkan volume suara.
   - *Menyuruh si pembuat gaduh pergi!* Jika ada dua orang yang bertengkar atau ada anak yang rewel—situasi-situasi yang biasanya sangat gaduh—Anda dapat menghilangkan stres dengan menyuruh mereka yang terlibat pergi ke ruangan lain. Lagi pula,

mustahil bicara baik-baik ketika orang sedang marah. Bagaimanapun, masalahnya harus tetap dibahas begitu situasi sudah agak tenang.

- *Manfaatkan teknologi!* Dalam keluarga kami ada *headphone* untuk menonton televisi. Maka dari itu, sebagai ibu—yang introver dan peka terhadap bising—saya tetap dapat duduk dekat suami dan putra saya sambil membaca buku sementara mereka menonton *The Simpsons*.

4. ***Babysitter.*** Bagi orangtua yang introver, peran pengasuh anak sangat penting bagi kelangsungan hidup mereka—entah itu kakek-nenek, tetangga remaja, atau keponakan yang bisa diandalkan. Ada baiknya mempunyai seseorang untuk mengasuh anak-anak, karena itu dapat mengurangi beban sebagai orangtua. Ada baiknya pula mempunyai pengasuh anak bukan karena Anda ingin pergi ke bioskop atau ke suatu acara bersama pasangan, tetapi hanya karena Anda menginginkan sedikit ketenangan dan keheningan. Pengasuh anak, sebagai contoh, dapat membawa anak-anak ke bioskop, museum, atau taman selama satu atau dua jam. Bonusnya, Anda akan semakin menyadari rasa sayang Anda kepada anak-anak setelah Anda berlibur sejenak untuk menikmati ketenangan dan keheningan, dan Anda sendiri juga akan terlihat lebih santai. Apabila keuangan Anda terbatas, Anda dapat mengatur giliran mengasuh anak-anak dengan tetangga secara bergantian—sekaligus mengakrabkan hubungan dengan mereka.

5. **Makanan untuk pikiran**. Ini sesuatu yang, sebagai seorang introver, akan Anda butuhkan untuk mencegah kehidupan batin Anda tersiksa akibat stres sehari-hari,

khususnya ketika mengarungi babak-babak sibuk dalam kehidupan keluarga. Ketika sedang bekerja, sisihkan waktu istirahat untuk Anda sendiri. Usahakan Anda menikmati banyak buku bagus, film yang menarik, blog yang menyenangkan untuk dibaca, dan obrolan nyata tentang masalah-masalah yang bukan penyakit anak atau memilih sekolah. Sebaiknya Anda juga berbincang-bincang dengan orang-orang yang tidak mempunyai anak.

6. **Olahraga**. Olahraga baik untuk kita semua, tidak peduli dengan siapa kita tinggal. Carilah olahraga yang sesuai dengan Anda—dan yang dapat Anda tekuni sendirian. Ini mempunyai dua keuntungan: olahraga akan membuat Anda tetap bugar dan secara bersamaan juga mengisi baterai-baterai Anda! Kebanyakan olahraga berikut juga dapat dikerjakan bersama-sama dengan teman-teman dan keluarga kalau Anda mau: pergi ke *gym*, sanggar senam, arena sepatu roda, joging, Pilates, bersepeda, berenang, berlayar, berselancar, Tai Chi, menyelam, berjalan kaki, mengembara, dan yoga.

Anak introver atau ekstrover?

Sama seperti orang dewasa, anak-anak juga mempunyai kepribadian—walaupun harus dikatakan pula bahwa kepribadian mereka berubah dan tumbuh serta semakin jelas seiring bertambahnya usia. Bahkan, bayi sekalipun bereaksi terhadap lingkungan serta orang-orang di sekitar mereka dengan cara yang berbeda-beda, tergantung apakah mereka memiliki kepribadian introver atau ekstrover. Anak-anak juga memiliki zona nyaman yang belum jelas pada kontinum introver-ekstrover, seperti diterangkan di Bab 1. Jika Anda mempunyai anak atau tinggal bersama anak-anak, Anda akan lebih bisa mendukung dan mendorong perkem-

bangan mereka jika Anda tahu apa kebutuhan anak introver maupun ekstrover. Bagi introver yang masih muda, khususnya, alangkah baiknya jika kekuatan dan kecenderungan berperilaku mereka dapat dipahami di dunia tempat anak-anak ekstrover sering dianggap "keren". Bagaimanapun, ada baiknya pula bagi anak-anak ekstrover untuk belajar sejak awal tentang keunggulan-keunggulan dan kesulitan-kesulitan mereka.

Menilai anak Anda

Anda hanya perlu mengira-ngira jenis kepribadian mana yang dimiliki oleh anak Anda dan untuk ini Anda dapat menggunakan rangkuman di Bab 1. Pada anak-anak, seperti pada orang dewasa, introversi atau ekstroversi ekstrem itu langka—yang lebih mungkin adalah zona nyaman mereka terletak di suatu tempat di antara kedua ekstrem itu, dengan suatu perpaduan kualitas dan kecenderungan ke arah salah satu jenis kepribadian. Begitu Anda menemukan apakah anak Anda introver atau ekstrover, bacalah subbab yang sesuai berikut ini.

Membesarkan anak introver

Pengalaman pribadi seorang anak introver

Saya mempunyai banyak pengalaman dengan anak-anak introver: bagaimanapun juga, anak saya sendiri seorang introver! Mr. Son (begitulah saya menyebutnya di Twitter dan blog saya, maka saya akan tetap menggunakan panggilan itu di sini) jelas sekali termasuk anak yang pendiam. Bahkan sejak ia masih kecil, ia sangat berbeda dari teman-temannya yang lebih ekstrover. Ia tidak pernah senang berada dalam kelompok besar atau dalam kerumunan; bahkan ketika masih kecil ia sulit sekali dibujuk untuk pergi ke pesta ulang tahun, misalnya. Di pihak lain, bahkan ketika ia masih di taman kanak-kanak, ia membuat

saya terkesan dengan kehidupan batinnya yang kaya—termasuk wawasannya yang melampaui kebanyakan orang dewasa.

Ketika usianya enam tahun, putra saya dengan sopan mengatakan bahwa ia tidak ingin pergi ke pawai karnaval pada perayaan Hari St. Martin: musik yang dimainkan di sana terasa keras dan bising, di sana juga ada terlalu banyak orang. Ketika usianya delapan tahun, ia membaca bahwa cara hidup vegetarian menyelamatkan hidup 100 hewan dalam setahun—maka ia berhenti makan daging untuk waktu yang terbilang lama. Pulang dari sekolah, ia biasa menghabiskan satu jam penuh untuk memulihkan diri dari hiruk-pikuk kelas bersama teman-temannya, Bach, Beethoven, Chopin, dan Rachmaninov di depan piano. Ia hanya memiliki beberapa orang teman, tetapi mereka sangat akrab. Dan ya, saya bangga sekali kepadanya....

Petunjuk-petunjuk untuk menangani anak introver

Rangkuman berikut berasal dari penelitian saya selama bertahun-tahun, banyak diskusi, dan banyak pertimbangan, dan, tentu saja, banyak kasih sayang. Kalau ada bagian buku ini yang sudah teruji langsung lewat praktik, itu adalah bagian berikut ini!

Cara memberikan dukungan kepada anak introver

1. Usahakan agar anak Anda memiliki ruang yang ia butuhkan.

Anak-anak pendiam sering memerlukan sebuah tempat untuk menyendiri dan memulihkan diri, pada usia yang sangat dini sekalipun. Akan lebih baik seandainya mereka

memiliki kamar sendiri, atau—jika ini tidak mungkin karena ia harus berbagi kamar dengan saudara-saudaranya—setidaknya ada satu tempat tanpa gangguan yang khusus disediakan bagi anak Anda untuk rentang waktu yang cukup lama dalam sehari.

Jika anak Anda harus menempuh sebuah perjalanan—wisata sekolah, liburan. atau suatu acara khusus—maka Anda dapat berdiskusi dengannya, memberitahu bahwa ia tetap bisa menyendiri sesekali kalau perlu. Beri waktu kepada anak Anda untuk melakukan pengamatan dan pertimbangan sebelum ambil bagian dalam sebuah kegiatan kelompok.

"Ruang" juga berarti menjauh dari orang lain. Hormati "waktu sendirian" anak Anda dan biasakan mengetuk pintu sebelum memasuki kamarnya. Cari tahu berapa banyak kedekatan fisik (memeluk, membelai, dan duduk berdekatan di mobil) yang dirasakan nyaman oleh anak Anda, dan hormati zona nyamannya.

2. Ciptakan ritual-ritual untuk menjadikan "waktu istirahat" lebih mudah.

Makin sering Anda memasukkan waktu istirahat dalam jadwal harian keluarga, Anak Anda akan semakin mudah mengambil manfaat dari kebiasaan itu. Ritual—hal-hal yang selalu dilakukan dengan cara serupa, dengan alasan yang sama—dapat sangat membantu dalam hal ini. Berikut ini beberapa contoh:

- *Ritual ketika sedang berlibur:* rencanakan waktu istirahat sesudah mengikuti sebuah acara yang sibuk—sehabis berbelanja, rencanakan satu hari untuk membaca dan, sesudah berenang di kolam, nikmati teh dan biskuit.

- *Ritual untuk acara-acara jauh dari rumah:* bawa anak Anda ke sana pada saat yang tepat (tidak mendadak!) dan ajak ia melakukan permainan bersama: dapatkah ia menemukan tempat yang memungkinkannya menghindar dari hiruk pikuk dan bersantai sejenak? Libatkan tuan rumah kalau perlu.
- *Ritual untuk kehidupan sehari-hari:* ketika ia pulang dari sekolah atau dari taman kanak-kanak, duduklah dengan nyaman di meja bersama anak Anda sementara ia menikmati segelas minuman kesukaannya dan camilan yang lezat. Jangan menghujaninya dengan pertanyaan! (Saya mengatakan hal ini sebagai seseorang yang cerewet ketika mengajukan pertanyaan....)

3. Bantu anak-anak Anda menemukan kebutuhan-kebutuhan mereka sendiri.

Temukan situasi yang "dirasa cocok" bagi anak Anda dalam situasi-situasi tertentu—khususnya ketika umumnya situasi tersebut lebih berorientasi ekstrover. Sebuah pesta ulang tahun, misalnya, tidak harus mendatangkan tamu yang terlalu banyak. Adakan acara dengan mengajak anak Anda menghabiskan sehari di danau bersama seorang sahabat, di mana ia bisa berpiknik dan menikmati sebuah kue.

Jika anak Anda terlihat stres dalam situasi yang sulit, atau tiba-tiba marah (yang juga bisa terjadi pada anak-anak introver!), usahakan Anda sendiri bersikap setenang mungkin (tarik napas, dan kalau perlu, menjauh). Begitu anak Anda mulai tenang, pelajari peristiwa itu. Apa yang terjadi? Apa yang dapat dilakukan agar tidak terulang lagi di kemudian hari? Ada baiknya Anda mendengarkan

dengan teliti ("Jadi, menurutmu Mark tidak mau menemanimu, jadi kamu...") kemudian ajukan pertanyaan-pertanyaan yang meminta penjelasan, bukan menuntut keputusan: "Apa yang dapat kamu perbuat supaya anak-anak lain mau diajak bermain?" Anak-anak introver umumnya baik dalam mencari tahu apa yang mereka butuhkan dan yang dibutuhkan oleh orang lain.

Sedangkan, bagi Anda sendiri, hati-hatilah untuk tidak membuat vonis terkait dengan kebutuhan-kebutuhan anak Anda. Ini bisa sulit kalau Anda sendiri sosok pendiam dan merasa situasi itu juga menyulitkan. Dengan cara hidup Anda sendiri, Anda harus berusaha menunjukkan kepada anak Anda bagaimana ia dapat mengenali kebutuhan-kebutuhannya sendiri dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan seperti "Apa yang dapat saya perbuat?", "Apa yang saya butuhkan sekarang?" Jika seorang anak pendiam terlihat pasif dalam diskusi keluarga, tanyakanlah pandangan-pandangannya.

Jika anak Anda yang lain lebih ekstrover, usahakan agar kasih sayang dan waktu yang disediakan untuk mengobrol dan membuat keputusan dibagi secara adil. Makin cepat anak-anak Anda tahu bahwa cara komunikasi dan cara hidup yang berbeda dapat membuahkan hasil, itu lebih baik!

Anda juga harus menunjukkan kepada anak Anda bahwa ia dapat bergaul dengan orang lain sesuai caranya sendiri. Cara terbaik untuk melakukannya adalah dengan contoh: jika Anda sendiri berinteraksi dengan mudah dan dengan santai dengan anggota-anggota keluarga, teman-teman, dan kenalan-kenalan (dan jika, ketika terpaksa harus menghindar untuk menyendiri, Anda tetap melakukannya

dengan cara yang santai), anak Anda yang akan ikut bergabung. Kalau perlu, bantulah anak Anda menemukan teman bermain yang bisa sejalan dengannya.

4. Kenali bakat-bakat khusus anak Anda.

Saran yang satu ini merupakan lanjutan dari saran yang telah disebutkan dalam poin 3. "Mengenali", dalam kasus ini, berarti melakukan sebuah upaya sadar untuk menyebutkan kekuatan-kekuatan yang dimiliki oleh anak Anda. Coba perhatikan daftar kekuatan-kekuatan khas orang pendiam. Mana di antara kekuatan-kekuatan itu yang dapat Anda kenali dari anak Anda, baik yang masih tanda-tanda maupun yang sudah berkembang penuh? Agar signifikan dalam jangka panjang, pengenalan dalam hal ini harus spesifik. Alih-alih mengatakan "Kau terlalu perasa!" lebih baik berkata: "Menurut Ayah, kebiasaanmu mempertimbangkan situasi sebelum bertindak itu bagus sekali!"

Dengan melakukan hal ini, Anda juga dapat membantu anak Anda mengembangkan kesadaran diri yang lebih besar sambil juga mengatasi keraguan mereka. Anak-anak introver jauh lebih mungkin meragukan diri sendiri daripada anak-anak yang ekstrover. Mereka juga cenderung cepat menghakimi diri sendiri dengan keras ("Aku memang payah"). Oleh sebab itu, Anda harus berusaha sebisa mungkin untuk tidak menularkan stres Anda sendiri kepada seorang anak introver—misalnya, dengan bersikap tidak sabar atau dengan menciptakan tekanan—karena kemungkinan besar ia akan merasa stres Anda adalah kesalahannya. Jika Anda menerima dan mendukung cara khas anak Anda dalam mengerjakan sesuatu, itu akan membantunya dalam jangka panjang: itu akan membantunya menghindar dari hambatan akibat suara kritis dalam dirinya.

5. Dukung kehidupan sekolah anak Anda.

Anak pendiam cenderung tidak menonjol di kelasnya. Di satu sisi, ini berarti mereka jarang menyulitkan guru-guru. Akan tetapi di sisi lain, mereka mendapatkan perhatian lebih sedikit daripada teman-teman kelas mereka yang lebih vokal. Ini dapat menjadi masalah, misalnya ketika orang menilai penampilan oral, yang lebih sulit diukur secara objektif daripada prestasi dalam karya tulis. Seorang anak yang pendiam lebih mudah dianggap pasif, dan karena itu dianggap tidak menyumbang sebanyak yang mungkin ia berikan dalam kerja kelompok.

Anda dapat menghindari masalah-masalah ini dengan terus berdialog dengan guru-guru. Otak anak-anak introver mungkin memerlukan waktu lebih lama untuk mengolah sesuatu, karena rangkaian saraf mereka yang lebih panjang (lihat Bab 1). Di pihak lain, mereka sering kali lebih teliti daripada teman-teman kelas mereka yang lebih ekstrover. Mereka juga cenderung mampu berkonsentrasi lebih lama. Cukup tunjukkan yang berhasil dicapai oleh anak Anda di luar sekolah: dalam olahraga, musik, membaca, dan sebagainya.

Namun, yang tak kalah penting, Anda harus memberi anak Anda banyak kesempatan untuk belajar ragam komunikasi yang diperlukan di sekolah dalam situasi aman di rumah. Ini mungkin meliputi diskusi di meja makan, pembicaraan ketika meminta uang saku lebih banyak, atau ketika mengerjakan proyek tentang satwa yang terancam punah dalam sebuah kelompok kecil....

Apakah sosok introver itu lambat berkembang?

Akhirnya, ada data yang menenteramkan hati. Dalam studi-studi yang terkait dengan orang pendiam, banyak psikolog menyebutkan bahwa mereka cenderung sangat "lambat berkembang". Banyak hal dari kehidupan di sekolah, dengan situasi kelas dan tekanan kelompok, memberikan ketegangan kepada anak-anak pendiam sehingga mereka tidak selalu menyadari potensi penuh mereka. Kabar baiknya adalah, begitu anak-anak itu mulai menghubungkan kebutuhan serta kecenderungan mereka sendiri (dalam hal akomodasi, mata pelajaran, bidang kerja, dan kehidupan sosial), mereka sering mendapat "dorongan" yang sesungguhnya dan menjadi bahagia serta sukses dalam kegiatan-kegiatan yang mereka pilih.

Membesarkan anak yang ekstrover

Jika Anda sendiri sosok pendiam, anak yang ekstrover mungkin menjadi sebuah tantangan. Karena buku ini dimaksudkan terutama bagi orang pendiam, ikhtisar berikut memberi penekanan khusus pada masalah-masalah yang mungkin menimbulkan friksi.

Cara membesarkan anak ekstrover

1. Pastikan anak Anda mempunyai orang-orang yang dapat diajak bicara.

Anak-anak ekstrover tumbuh pesat ketika mereka dapat mengomunikasikan gagasan dan impresi mereka kepada orang lain: di sinilah mereka mendapatkan energi! Seorang teman saya yang introver belum lama ini bercerita kepada

saya tentang putranya: "Saya menyayanginya—tetapi ketika saya sedang bersamanya, rasanya seperti ada radio yang menyala terus sepanjang waktu. Ia mengatakan semua hal yang muncul di kepalanya. Kadang-kadang ia membuat saya kesal!" Jika Anda sendiri introver, poin dalam petunjuk pertama ini adalah agar Anda dapat melepaskan sebagian dari tekanan itu. Sebagai seorang ibu atau ayah, Anda tentu harus hadir ketika anak Anda ingin bicara—tetapi akan lebih baik, bagi Anda sendiri dan bagi anak Anda, jika Anda bukan *satu-satunya* yang dapat diajak bicara!

Orang ekstrover merasa lebih mudah mengembangkan pikiran mereka jika mereka dapat mengartikulasikan pikiran tersebut. Anda akan siap membantu baik diri sendiri maupun anak Anda jika Anda mendorongnya menjalin pertemanan dan kontak dengan sejumlah mitra komunikasi: biarkan anak Anda mengundang teman-teman ke rumah, biarkan mereka bermalam bersama teman-teman dan keluarga dan ajak mereka ke acara-acara dan peristiwa-peristiwa khusus yang sesuai bagi anak-anak.

Jangan terkejut jika bahkan seorang anak ekstrover sekalipun juga melewati fase-fase menarik diri. Ini sesuatu yang normal dalam perkembangan anak; tidak berarti anak Anda berubah dari ekstrover menjadi introver.

2. Dorong anak Anda mengevaluasi pengalaman-pengalaman dan kesan-kesan.

Karena "rute-rute pendek" dalam otak (lihat Bab 2), kaum ekstrover cenderung bereaksi lebih cepat dan impulsif. Di pihak lain, mereka dapat beralih dengan cepat dari kesibukan satu ke kesibukan lain; di pihak lain, konsentrasi mereka mudah terganggu. Gunakan kekuatan Anda sendiri untuk membantu anak Anda menahan

diri beberapa waktu untuk merenung: apa tepatnya yang sedang terjadi? Siapa menginginkan apa? Apa kemungkinan-kemungkinan yang ada untuk memecahkan masalah? Bagaimana situasi ini dapat diperbaiki?

Anda juga harus menggunakan cara ini jika Anda terganggu oleh sesuatu yang telah diperbuat oleh seorang anak ekstrover. Dari sudut pandang Anda, apa yang keliru? (Anak Anda terus menyuruh-nyuruh seorang teman yang diundang untuk bermain.) Apa yang harus dilakukan anak Anda? (Meminta maaf dan merencanakan sebuah permainan untuk kesempatan lain yang adil bagi mereka berdua.)

Anak Anda akan secara bertahap belajar mengumpulkan informasi lebih banyak dari diri dan tindakan mereka sendiri sehingga mereka terdorong untuk mengubah perilakunya dan mengembangkan kebebasan membuat keputusan yang mereka miliki. Ini adalah langkah yang penting di jalan menuju kematangan.

3. Menemukan ruang untuk perbedaan.

Jika Anda sosok pendiam yang hidup dengan seorang anak ekstrover, ini bisa jadi sebuah tekanan, atau bahkan sumber frustrasi: kebutuhan-kebutuhan Anda—meliputi kegiatan-kegiatan yang paling disukai, keintiman, kebutuhan untuk bicara, mengatur keseharian—barangkali sangat berbeda dengan anak Anda. Ini membuat belajar mengatasi perbedaan-perbedaan menjadi semakin penting, bagi Anda dan anak Anda.

Komunikasi yang baik merupakan bagian yang penting dari proses belajar tersebut. Jelaskan kepada anak Anda bahwa Anda (dan anggota keluarga lain yang introver) memerlukan sedikit ketenangan dan keheningan dari

waktu ke waktu, juga bahwa Anda senang menerima anak-anak lain di rumah asalkan tidak terlalu banyak dan tidak terlalu sering. Sebaliknya, Anda juga harus mengakui kebutuhan-kebutuhan anak Anda, dengan temperamen individualnya sendiri. Berikut ini beberapa contoh situasi sehari-hari:

- Jadwal kunjungan: tentukan "hari-hari berkunjung" dan "hari-hari tenang dan hening". Apabila anak Anda mempunyai banyak teman, buat jadwal bersama orangtua lain, atur giliran untuk bermain dan menginap di rumah teman atau bahkan untuk bergantian menjadi pengasuh anak balita sehingga Anda sendiri dapat pergi ke perpustakaan atau menikmati sedikit suasana santai....
- Rangsangan: seorang anak ekstrover senang mempunyai banyak kegiatan, dan tumbuh subur melalui perhatian dan pujian. Anda cukup memberi anak Anda banyak tantangan: misalnya proyek atau tugas yang sejalan dengan minat-minat mereka. Mungkin sandiwara boneka, permainan sirkus, atau meniru acara wawancara atau pameran seni di rumah....
- Ruang: organisasikan waktu-waktu tenang ketika anak Anda mengerjakan sesuatu yang dapat dikerjakan tanpa kegaduhan, dan kapan Anda dapat menyediakan waktu untuk Anda sendiri. Jika anak Anda menginginkan pesta ulang tahun yang besar dengan banyak teman, itu tidak harus berlangsung di rumah Anda! Anda juga harus menetapkan parameter-parameter untuk keterlibatan Anda sendiri dalam obrolan atau dalam kegiatan-kegiatan—misalnya, bahwa Anda tidak dapat diharapkan selalu siap sepanjang malam untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan terkait proyek sekolah. Sebagai gantinya, buat sebuah janji yang lamanya satu jam. Jika anak ekstrover Anda

senang menyalakan televisi sebagai suara latar sewaktu ia mengerjakan PR, matikan televisi itu.

4. Kenali bakat-bakat khusus anak Anda.

Saran ini berlaku untuk anak ekstrover maupun introver. Pengakuan, dalam hal ini, berarti melakukan upaya sadar untuk menyebutkan kekuatan-kekuatan yang dimiliki oleh anak Anda. Apa kekuatan-kekuatan yang anak Anda miliki? Dorong agar kekuatan-kekuatan itu terlihat! Secara khusus, pengakuan sangat penting bagi anak ekstrover. Jangan mengatakan: "Kau sangat jago bicara di depan orang!" Alih-alih, katakan: "Ibu mendengarmu menerangkan peraturan permainan kepada teman-teman. Semuanya langsung mengerti karena kata-katamu begitu jelas dan disertai contoh-contoh yang bagus!" Ingat baik-baik bahwa anak ekstrover memerlukan pengakuan dari orang lain. Bagi seorang anak ekstrover, alangkah baiknya jika Anda menekankan hal-hal yang positif: betapa baik ia telah mengerjakan PR, betapa bagus bingkisan Hari Ibu yang ia berikan, betapa besar arti panggilan telepon bagi seorang teman....

5. Dorong agar ia mempunyai rentang perhatian lebih panjang.

Ketika tiba waktunya bersekolah, anak-anak ekstrover umumnya tidak begitu menemui masalah terkait keterampilan bicara atau bekerja dalam kelompok. Yang agak sulit bagi mereka adalah berkonsentrasi pada suatu subjek untuk jangka waktu yang lama, selama ulangan atau ujian, atau ketika mengerjakan proyek sekolah dan mengerjakan PR.

Melatih anak-anak untuk berkonsentrasi tidaklah mustahil. Tunjukkan kepada anak Anda cara membagi tugas menjadi langkah-langkah yang lebih kecil.

Berikan pujian ketika ia menyelesaikan sebuah tugas yang membutuhkan waktu pengerjaan cukup lama. Biarkan anak Anda berpindah-pindah mengerjakan kegiatan-kegiatan yang berbeda—tetapi hanya setelah ia meluangkan waktu yang cukup pada sebuah kegiatan, yang secara bertahap diperpanjang rentangnya. Sebagai alternatif, ubahlah itu menjadi semacam kompetisi: berapa banyak soal matematika yang berhasil dipecahkan oleh anak Anda dalam 20 menit? Jenis tantangan yang bersahabat itu merupakan cara yang bagus untuk memotivasi anak-anak ekstrover.

Hidup dengan kekuatan sekaligus hambatan

Makin cepat anak-anak Anda belajar mengenali kekuatan-kekuatan dan hambatan-hambatan mereka, dan semakin sering mereka merasa diterima dan dicintai apa adanya, akan makin baik kehidupan mereka di masa mendatang. Tumbuh dalam sebuah keluarga yang menghormati bakat setiap anggotanya adalah persiapan yang bagus untuk memasuki kehidupan dewasa—agar mereka lebih luwes dalam interaksi sosial dan agar lebih mampu mandiri.

Yang penting untuk diingat

- Berbagi hidup dengan orang lain adalah sesuatu yang memperkaya kaum introver maupun ekstrover, walaupun sosok introver mungkin merasa mampu memenuhi kepuasan hidupnya sendiri.
- Sosok pendiam dapat menggunakan kekuatan-kekuatan "sosok introver" dalam **mencari pasangan hidup.**

- Sebuah **hubungan** dapat berhasil entah dengan seorang introver atau ekstrover sebagai pasangan. Bagaimanapun, dalam tiap kasus ada hal-hal serta hambatan-hambatan berbeda yang harus diperhitungkan dan diatasi.
- Mengenali dan menghormati kebutuhan diri sendiri maupun orang lain sangatlah penting—dalam hal komunikasi dan hidup bersama. Ketika satu pasangan memandang diri sebagai sebuah tim, melihat perbedaan sebagai hal-hal yang saling memperkaya akan lebih mudah dilakukan.
- **Orang-orang pendiam yang hidup sendiri** mungkin bahagia dengan gaya hidup mereka, tetapi mungkin juga menghadapi risiko terisolasi dan stagnasi dalam perkembangan kepribadian mereka. Memilih kegiatan dan ritual yang tepat dapat menjadi cara bagus untuk mencegah hal ini.
- Layaknya hubungan orang yang berpasangan, **hidup dalam sebuah keluarga dengan anak-anak** akan sukses ketika setiap anggota keluarga memiliki ruang yang cukup untuk memenuhi kebutuhan dan mengekspresikan temperamen masing-masing. Di satu pihak, ini menuntut pertimbangan dan kesediaan untuk berkompromi. Akan tetapi, di pihak lain ini juga mengajarkan bagaimana memahami satu sama lain.
- **Anak-anak introver dan ekstrover** memiliki kebutuhan-kebutuhan khusus mereka sendiri dalam hal komunikasi dan perkembangan pribadi. Dalam membesarkan anak-anak, ada untungnya bagi setiap orang yang terlibat jika orangtua mengenali bakat-bakat dan kebutuhan-kebutuhan pribadi mereka sendiri dan dapat memberikan dukungan yang tepat bagi anak-anak mereka.

BAB 5

PUBLIK DAN KEMANUSIAAN: MEMBENTUK LINGKUNGAN KERJA ANDA

DigitalPublishing/KG-2/SC

Simon berusia 27 tahun dan bekerja dalam tim proyek di sebuah perusahaan farmasi besar. Ia berbagi ruang kerja dengan sejawatnya, Boris. Simon adalah sosok pendiam dan bekerja paling baik dan paling efektif ketika ia dapat berkonsentrasi pada satu hal untuk waktu yang lama, lebih baik kalau tanpa suara bising di latar belakang.

Ada satu hal yang perlahan tapi pasti membuatnya kesal: Boris sama sekali tidak dapat duduk di meja kerjanya dan bekerja secara konsisten, bahkan untuk setengah jam saja. Sesudah seperempat jam, paling lama, ia entah menelepon atau meninggalkan kantor. Ia biasanya memberitahu Simon alasannya. Simon juga orang pertama yang ditanyai oleh Boris ketika ia terhambat sewaktu mengerjakan sesuatu: ia lebih suka memecahkan masalah dengan membahasnya bersama orang lain. Perila-

ku Boris berulang kali mengalihkan perhatian Simon dari pekerjaannya, dan ia merasa sulit mengembalikan konsentrasi sehingga belakangan ia sering merasa frustrasi dan marah. Apakah Boris sadar bahwa Simon merasa terganggu? Bahkan ketika Simon memberanikan diri mengangkat masalah kerja sama di ruang kerja itu (yang telah ia coba beberapa kali), keadaan membaik hanya untuk beberapa waktu. Setelah itu, Boris kembali ke polanya yang biasa.

Kita tidak dapat memilih rekan kerja kita

Dalam konteks profesional, Anda hanya dapat memilih rekan kerja sampai batas tertentu. Rekan kerja, klien, dan atasan memiliki kepribadian, sasaran, perasaan, minat, serta kekurangan mereka sendiri. Ini dapat menjadi sumber stres—khususnya bagi orang-orang pendiam, yang bekerja paling baik ketika mereka hidup dalam suasana tenang. Keadaan tersebut tidak selalu berakibat sama buruknya dengan yang Simon alami, yang terpaksa berbagi kantor dengan Boris yang super-ekstrover.

Orang introver sukses di semua sektor

Akan tetapi, orang-orang pendiam bukan minoritas! Bidang pekerjaan orang introver tidak terbatas hanya sebagai analis, auditor, peneliti, atau spesialis teknologi informasi. Faktanya, di semua sektor, para introver (setidaknya) sama sukses dengan para ekstrover—berkat sumber daya dan kekuatan-kekuatan mereka sendiri. Mereka juga secara signifikan lebih sukses di beberapa bidang: sebagai contoh, revolusi digital dan perkembangan jaringan sosial tidak dapat terjadi tanpa sosok-sosok introver gigih yang mengerahkan seluruh energi mereka pada bidang spesifik tertentu. (Di pihak lain, jumlah *hacker* tentunya akan lebih sedikit tanpa introver...)

Sosok introver yang sukses dalam situasi kerja normal

Bab ini tidak ditujukan untuk menggantikan manual karier, manajemen, atau pengembangan eksekutif. Di sini, penekanannya adalah pada kekuatan dan kebutuhan orang pendiam dalam konteks profesional. Topik yang kita bahas di sini mencakup berbagai pertanyaan paling penting serta titik rentan yang sering sekali harus dihadapi oleh kaum introver dalam kehidupan bermasyarakat. Bagaimana kemampuan Anda bekerja sama secara profesional dalam tim? Bagaimana Anda mengelola orang banyak dengan cara yang membuat Anda nyaman sebagai sosok pendiam? Bagaimana cara Anda menunjukkan prestasi-prestasi Anda—khususnya ketika Anda tidak suka bicara tentang pencapaian Anda? Bagaimana Anda, sebagai sosok introver, menggunakan berbagai cara berkomunikasi dengan cara yang sesuai dengan kebutuhan Anda? Pembahasan terakhir di bab ini adalah tentang faktor stres yang tidak begitu kelihatan, tetapi nyata, dan sesuatu yang harus dihadapi oleh banyak orang pendiam: bagaimana sosok introver bisa menjaga kesejahteraan mereka ketika sedang melakukan perjalanan bisnis? Namun, pada dasarnya bab ini membahas sebuah pertanyaan besar: bagaimana cara merancang komunikasi sedemikian rupa sehingga sesuai dengan kebutuhan Anda serta tetap membantu Anda sukses secara profesional?

Bidang kehidupan profesional yang penting seperti pelayanan pelanggan, negosiasi, berbicara di depan umum, dan komunikasi dalam rapat dibahas secara lebih terperinci dalam Bab 6 sampai 9.

Orang-orang pendiam dalam kelompok kerja

Apakah orang introver tidak mampu bekerja dalam tim?

Orang-orang pendiam senang bekerja sendiri dan lebih suka menyibukkan diri dengan proses-proses internal. Ini menimbulkan kecurigaan

bahwa mereka lemah dalam kerja tim jika dibandingkan dengan rekan-rekan mereka yang ekstrover, yang bahkan dapat menyerap energi dari kerja kelompok. Akan tetapi, itu tidak benar. Ada proyek yang akan gagal tanpa orang introver, sehingga ketidakhadirannya dapat membatasi kinerja tim secara serius. Dua pernyataan yang lain jelas benar. Pertama, orang introver dalam tim cenderung diremehkan. Kedua, dalam tim, orang introver cenderung berperilaku berbeda daripada teman-temannya yang ekstrover.

Pemain tim yang diremehkan

Orang pendiam tidak banyak bicara—begitu juga saat bekerja dalam tim. Sifat pendiam ini akan membawa manfaat bagi kelompok jika prestasi anggota-anggota tim yang pendiam diakui. Ini bergantung pada bermacam-macam faktor: lingkungan profesional, kultur perusahaan, sikap rekan-rekan kerja dan para atasan—juga pada perpaduan anggota introver-ekstrover dalam tim.

Sarah, seorang kenalan saya, sampai beberapa bulan yang lalu bekerja di sebuah departemen sumber daya manusia milik sebuah perusahaan besar Inggris. Ia dan seorang temannya yang introver jelas minoritas di antara teman-teman lain yang sebagian besar ekstrover. Ketua timnya yang sangat ekstrover menyatakan dengan jelas kepadanya bahwa ia tidak menginginkan kehadirannya lagi dalam tim itu: Sarah terkesan terlalu membosankan baginya, juga tampak kurang memiliki inisiatif. Sarah memahami maksud ketua timnya sehingga ia melamar ke sebuah jabatan yang lebih baik dan mendapatkan pekerjaan itu. Mantan atasannya yang ekstrover sama sekali tidak dapat melihat kualitas-kualitasnya karena Sarah tidak mampu menyampaikannya dengan cukup tegas—padahal, ia adalah seorang peneliti yang menonjol, pakar dalam mencari dokumen, dan memiliki kenalan di banyak bidang dalam bisnis itu. Sang mantan bos baru melihat kesenjangan akibat ketidakhadiran Sarah saat masalah-masalah mulai muncul semenjak Sarah keluar dari

03/02/2026, 14:57 Quiet Impact Tak Masalah Jadi Orang Introver (Sylvia Loehken)

timnya—saluran-saluran informasi terputus, dokumen-dokumen dikritik karena kurang jelas. Bagaimanapun, dalam hal ini mantan atasannya cukup adil dengan memberitahu Sarah soal ini, dan mengakui bahwa ia telah salah menilainya.

Ketika kualitas-kualitas tidak diakui

Banyak orang introver pernah mengalami kejadian seperti Sarah: mereka dipandang rendah, bahkan walaupun kekuatan-kekuatan mereka memungkinkan mereka berprestasi dan meningkatkan prestasi tim secara mencolok. Ini berarti ada sesuatu yang salah—orang-orang ekstrover tidak menyadari kualitas-kualitas rekan mereka yang introver. Namun, itu hanya sebagian dari penyebabnya: kenyataannya, anggota tim yang introver sendiri tidak berbuat cukup untuk mengusahakan agar kekuatan-kekuatan dan prestasi-prestasi mereka terlihat dan diakui.

Kerja tim bagi sosok introver

Menonjolkan prestasi

Maka pertanyaan yang penting adalah: bagaimana Anda, sebagai sosok introver, mampu bekerja dan berkomunikasi dalam tim agar Anda dan prestasi-prestasi Anda terlihat secara sepatutnya? Dan, apa yang dapat Anda perbuat agar dapat merasa nyaman bekerja dengan teman-teman Anda—dan mereka dengan Anda?

Strategi-strategi untuk kerja tim yang baik

Jawaban-jawaban yang bagus untuk pertanyaan ini harus memenuhi dua syarat: jawaban itu harus mempertimbangkan dahulu kebutuhan Anda dan setelah itu kebutuhan anggota-anggota ekstrover dalam kelompok

https://online.fliphtml5.com/aludp/avff/#p=1 155/330

(sesuatu yang mudah bagi introver....). Strategi-strategi berikut bertujuan menyatukan kedua sudut pandang tadi.

Komunikasi yang efektif dalam tim: Anda akan menggabungkan berbagai kebutuhan Anda dengan kebutuhan orang lain

1. Kebutuhan Anda: dapat bekerja sendiri cukup lama tanpa gangguan

Kebutuhan ekstrover: bekerja secara bertahap, membahas temuan-temuan dan hasil-hasil serta proses selanjutnya dengan orang lain

Strategi: Menciptakan ritual-ritual untuk bertukar gagasan dan informasi yang dapat diikuti oleh Anda dan teman-teman Anda, dan itu juga akan memberi Anda ruang untuk berkonsentrasi pada pekerjaan Anda sendiri.

Saran-saran:

- Datang ke tempat kerja lebih dini, atau tetap tinggal di kantor ketika yang lain sudah pulang: gunakan masa "sepi" ini untuk berkonsentrasi pada pekerjaan lebih lama.
- Tetap tinggal sesudah rapat untuk membicarakan sesuatu lebih jauh dengan orang lain. Bangun ritual ini secara eksplisit.
- Buat kesepakatan dengan teman-teman untuk memberi Anda waktu khusus setiap harinya agar Anda dapat bekerja tanpa interupsi.
- Bagi pekerjaan Anda ke dalam porsi-porsi harian dan bicarakan dengan orang lain setelah beberapa waktu. Untuk ini, e-mail dan telepon boleh digunakan.

- Jika rekan-rekan kerja kelihatan tidak menangkap pesan Anda, Anda dapat mengatur waktu untuk membicarakannya secara khusus: "Saya sedang mengerjakan sesuatu yang mendesak. Apakah Anda ada waktu untuk minum kopi sesudah makan siang?" Catatan: Ini tidak berlaku untuk situasi krisis!
- Bicaralah kepada rekan-rekan tentang pekerjaan Anda. Informasinya harus spesifik: "Mengingat reaksi klien minggu lalu..." Pengingat semacam ini biasanya manjur sekali.

2. Kebutuhan Anda: mengatur masa tenang dan hening dari waktu ke waktu

Kebutuhan ekstrover: berdiskusi dengan orang lain secara berkala

Strategi: Dengan sengaja, buat kesempatan untuk membicarakan berbagai hal dengan rekan-rekan. Rencanakan waktu istirahat dengan cara yang sama.

Saran-saran:

- Perlakukan pekerjaan Anda sebagai sebuah panggung teater. Buat kesempatan-kesempatan untuk meninggalkan panggung dari waktu ke waktu untuk beristirahat: ini bisa berupa jalan-jalan pada istirahat makan siang atau mengungsi sebentar ke toilet, terutama pada situasi krisis.
- Atur untuk bertemu seseorang saat santap siang. Banyak orang pendiam suka bersantap siang bersama satu atau dua orang lain. Berikan perhatian yang penuh kepada orang-orang yang sedang bersama Anda.

- Tinggalkan modul-modul yang tidak wajib Anda hadiri pada sebuah acara atau seminar—sebuah ceramah, misalnya. Gunakan waktu ekstra itu untuk beristirahat.
- Agar lebih mudah, cari tahu tentang aturan-aturan tidak resmi untuk sebuah kelompok: acara dan perjumpaan sosial mana yang penting dan yang tidak penting? Bersikaplah secara sepatutnya. Ini berarti:
  - Miliki keberanian untuk tidak ikut dalam acara-acara berprioritas rendah—misalnya, minum di bar sesudah hari yang menguras energi. Di kesempatan lain, ikutilah acara sewaktu tingkat energi Anda masih cukup tinggi. Mudahnya, pergilah pada malam pertama tetapi tidak pada malam kedua, sebagai contoh.
  - Pilih kegiatan-kegiatan yang Anda sukai sendiri, misalnya mencoba sebuah kafe baru atau mengorganisasikan sebuah acara untuk hari ulang tahun seorang teman.

3. Kebutuhan Anda: sedikit bicara—banyak bekerja

Kebutuhan ekstrover: menggunakan komunikasi untuk menunjukkan siapa yang sedang Anda urus dan kesan yang sedang Anda buat

Strategi: Berkomunikasi dengan target yang jelas dalam pikiran.

Saran-saran:

- Anda harus mengumpulkan semua kisah sukses Anda, terutama jika Anda senang bekerja sendirian. Buatlah dalam bentuk tulisan. Cara ini bagus untuk meningkatkan kepercayaan diri Anda dan memudahkan menyebut satu prestasi pribadi pada saat yang tepat, ketika situasinya sesuai: "Saya baru menyelesaikan sebuah proyek yang serupa, yaitu..."

- Jangan memandang rapat sebagai pemborosan waktu—gunakan informasi dalam Bab 9.
- Terus berhubungan dengan orang-orang yang Anda kagumi. Gunakan petunjuk-petunjuk dalam Bab 6 untuk hal ini.
- Gunakan kekuatan-kekuatan observasi dan analisis Anda: apa yang penting bagi orang-orang di sekitar Anda? Apa yang mereka sukai? Tunjukkan bahwa Anda telah mengetahui kepentingan-kepentingan mereka dari waktu ke waktu: "Apakah Anda masih tertarik pada pameran Botticelli di Berlin? Adik saya baru ke sana dan katanya ia puas sekali dengan kunjungan itu."
- Temukan di bagian mana Anda bisa melucu. Gunakan itu untuk menarik perhatian yang positif. Hindari: sarkasme dan ironi.
- Bantu rekan-rekan (dan atasan) ekstrover Anda dengan meringkaskan pokok-pokok pikiran dalam perbincangan atau buat rangsangan untuk mendukung keputusan-keputusan.
- Ambil tanggung jawab dan komunikasikan hal itu: sajikan hasil-hasil tim apabila itu terkait dengan bidang Anda. Terangkan tugas dan harapan dengan jelas ketika Anda memulai proyek baru atau mendapat rekan kerja baru. Bicarakan dengan orang-orang kalau ada sesuatu yang tidak berjalan dengan semestinya.
- Pastikan komunikasi Anda terfokus secara tepat—jadilah *pemecah masalah*, bukan *pihak yang penuh keraguan*: katakan: "Bagaimana cara kita memastikan pengiriman bisa sampai tepat waktu?" bukan "Kiriman itu pasti tidak akan tiba di sana tepat waktu!" Kedua tanggapan tersebut dipicu oleh situasi yang sama....

- Pastikan agar hasil-hasil sementara diakui dan disyukuri: dengan melakukan hal ini Anda akan memperkuat rasa kerja sama—dan tunjukkan hasil kerja tim yang bagus itu. Jika mau, undang manajer-manajer untuk menyaksikan....

Strategi-strategi kepemimpinan bagi sosok introver

Apakah Anda sosok pendiam yang menempati jabatan pemimpin? Dalam hal ini, Anda tidak sendirian. Banyak pemimpin pendiam yang sangat sukses! Ada alasannya. Dalam bukunya tentang pemimpin introver, Jennifer Kahnweiler (2009) menunjuk tiga kekuatan khusus yang sering dimiliki oleh manajer-manajer pendiam: pertama, mereka dapat dengan mudah menyingkirkan ego mereka dan mementingkan tanggung jawab terhadap pekerjaan (dalam buku ini: kekuatan 7—kemandirian); kedua, mereka percaya diri dan tenang (di sini kekuatan 5—ketenangan); dan ketiga, secara khusus, mereka kompeten secara sosial karena dapat memperhitungkan dan memahami kebutuhan-kebutuhan rekan-rekan kerja (di sini: kekuatan 4—mendengarkan, dan kekuatan 10—empati). Pemimpin yang pendiam sering memberi rekan-rekan mereka yang aktif dan termotivasi ruang untuk menerapkan gagasan dan mengembangkan diri.

Namun, ada pula faktor-faktor yang harus dihadapi dengan perjuangan oleh tokoh-tokoh eksekutif yang pendiam: stres, kehilangan jaringan, kurang proyeksi diri, dan adanya kesan yang salah atau kurang tepat yang ditangkap pihak lain. Ini terkait dengan cara-cara komunikasi yang lebih disukai oleh orang-orang pendiam—juga banyak dan bermacam-macam hambatan yang sudah Anda baca dalam Bab 3.

03/02/2026, 14:57 Quiet Impact Tak Masalah Jadi Orang Introver (Sylvia Loehken)

Melangkah keluar dari zona nyaman

Ketika sosok pendiam mengambil posisi manajemen, itu sering kali berarti sebuah langkah besar ke luar zona nyaman. Tiba-tiba tanggung jawab mereka bukan hanya soal menangani tugas tertentu dengan efektif: mereka harus menggunakan keterampilan komunikasi mereka sendiri untuk membuat berbagai departemen dengan semua orang di dalamnya bisa bekerja sama seperti sebuah orkestra. Jika mereka cenderung memberi perhatian berlebihan kepada detail (hambatan 2), menghindari kontak (hambatan 9), atau menghindari konflik (hambatan 10), kursi kepemimpinan dapat dengan cepat menjadi sebuah mimpi buruk. Masalah-masalah baru dan tanggung jawab baru dapat dengan cepat mulai terkesan bertubi-tubi, sulit dipelajari, atau kacau-balau.

Ada orang pendiam yang dengan tegas memutuskan menolak jabatan eksekutif formal (atau yang lebih suka menjadi pekerja bebas, sehingga mereka dapat menikmati kebebasan sebesar-besarnya). Itu tidak salah sama sekali. Bagaimanapun, jika Anda dihadapkan dengan keputusan tentang apakah Anda ingin naik dalam hierarki, sebaiknya pastikan satu hal: alasan Anda menolak jabatan tidak boleh karena Anda tidak ingin keluar dari zona nyaman. Seperti yang telah disebutkan, ada beberapa pemimpin "pendiam" yang menonjol.

Mari kita melihat lebih dekat: apa yang membuat atasan-atasan pendiam ini menonjol sebagai pemimpin? Jawabannya ada dalam empat strategi dasar.

Strategi eksekutif 1: Membangun percaya diri

Latar belakangnya sederhana: jika Anda berada dalam posisi eksekutif dan tidak yakin tentang kekuatan serta kemampuan Anda, rekan-rekan kerja Anda juga akan meragukan hal itu. Ini karena Anda memancarkan isyarat-isyarat yang—di berbagai tingkat verbal dan bahasa tubuh—mengirimkan pesan: "Sesungguhnya saya tidak merasa sehebat itu." Ini

https://online.fliphtml5.com/aludp/avff/#p=1 161/330

bukan berarti Anda harus tampil dengan gaya King-Kong—dan karena Anda sosok pendiam, jelas Anda tidak akan memaksakan diri berbuat seperti itu. Akan tetapi, Anda harus dan dapat menumbuhkan rasa percaya diri yang sehat. Buatlah diri sendiri sadar tentang kekuatan-kekuatan Anda dan terimalah titik-titik lemah Anda tanpa penyesalan—tidak peduli bagaimana reaksi orang-orang di sekitar Anda. Percaya diri dan menyadari diri sendiri memiliki kaitan yang erat.

ANDA AKAN MEMPERKUAT HARGA DIRI ANDA DENGAN SECARA TERATUR BERTANYA KEPADA DIRI SENDIRI: APA YANG SAYA LAKUKAN HARI INI DAN SUKSES? KEKUATAN-KEKUATAN APA YANG TELAH MAMPU SAYA KERAHKAN?

Buat buku harian berisi kisah sukses

Banyak orang pendiam sangat kritis terhadap diri sendiri karena mereka terus-menerus mengevaluasi perilaku, cara berkomunikasi, dan pikiran-pikiran mereka kemudian mengolah semuanya dalam hati. Apakah Anda salah seorang di antara mereka? Seandainya demikian, alangkah baiknya jika Anda mengarahkan pikiran untuk menaikkan harga diri dengan mengajukan beberapa pertanyaan konkret. Tanyakan kepada diri sendiri setiap malam: apa yang telah saya kerjakan dengan baik hari ini? Kekuatan-kekuatan apa yang berhasil saya kerahkan? Jika Anda ingin memperkuat rasa percaya diri Anda secara efektif, buatlah sebuah buku harian tentang kesuksesan-kesuksesan tadi, dan usahakan mengisinya setiap hari. Anda akan dengan segera melihat bahwa perspektif Anda berubah dan kepercayaan diri Anda bertambah.

Jika Anda merasa harus berupaya lebih keras untuk mendapatkan kepercayaan diri maksimal, ada baiknya Anda mengikuti pelatihan khusus bersama seorang pakar profesional.

Strategi eksekutif 2: Beri perhatian penuh kepada orang di hadapan Anda

Strategi kedua ini secara langsung berhubungan dengan empati (kekuatan 10), tetapi juga dengan kekuatan-kekuatan lain seperti konsentrasi (kekuatan 3) dan mendengarkan (kekuatan 4). Strategi ini mengubah perspektif dari diri sendiri ke orang-orang lain di sekitar Anda—kepada atasan maupun rekan-rekan kerja.

Atasan yang introver dapat membuat pengaruhnya makin kuat dengan memusatkan perhatian mereka kepada orang lain di sekitar mereka secara langsung. Ini terlihat khususnya dalam:

- kemampuan melihat sesama sebagai pribadi, tidak harus dari sudut pandang profesional (mengingat bahwa anak orang itu sedang sakit, mengingat tempat liburan favoritnya)
- kemampuan melakukan percakapan yang berisi
- kemampuan mendengarkan tanpa prasangka (dengan kata lain tanpa evaluasi atau sikap kritis langsung) dan tetap bijaksana
- kemampuan menerima pandangan orang lain dengan serius tanpa menonjolkan status atau dominasi, dan menyertakan mereka dalam pertimbangan Anda sendiri.

Menghasilkan kehadiran yang kuat melalui empati

Seorang eksekutif yang penuh perhatian dapat memancarkan kehadiran yang kuat. Strategi eksekutif pertama tidak cukup untuk ini: orang-orang yang hanya bergantung pada kepercayaan diri dan tetap melihat ke dalam diri mereka sendiri saja akan sulit memiliki kehadiran yang efektif—mereka tidak berhubungan dengan dunia di sekitar mereka, bahkan meskipun mereka terlibat dalam ritual-ritual sosial. Kita semua dapat merasakan apakah seseorang mendengarkan kita dengan minat yang sungguh-sungguh dan memberikan perhatian penuh.

Seorang atasan yang penuh perhatian kepada atasan, rekan kerja, dan bawahan memiliki beberapa keuntungan: ia memiliki akses yang lebih mudah dan lebih baik ke informasi karena kebanyakan orang senang berbicara dengannya dan juga percaya kepadanya. Ia menemukan apa yang memotivasi anggota-anggota timnya dengan mengetahui apa yang penting bagi mereka: lebih banyak waktu bersama keluarga, kenaikan gaji, atau kesempatan memegang proyek yang menggairahkan. Ia tahu siapa yang paling cocok menangani pekerjaan tertentu dan siapa yang akan memperoleh manfaat dari bimbingan dan pelatihan. Pendek kata, ia menguasai medan secara utuh. Dan, para karyawan pun merasa diperhatikan dan dipedulikan.

Strategi eksekutif 3: Pastikan mendapatkan gambaran besar yang baik

Selalu ingat tujuan perusahaan

Eksekutif-eksekutif yang baik melihat jauh setelah proyek berikutnya. Mereka memiliki penguasaan yang lengkap atas tujuan perusahaan dan atas peran serta kemampuan departemen mereka. Ini berarti mereka dapat menjauhkan diri dari urusan sehari-hari dan memungkinkan mereka bertindak luwes dan mengubah rencana-rencana mereka dengan cepat (karena hal-hal tak terduga terjadi sepanjang waktu) sembari terus menyesuaikan prioritas-prioritas (karena sering kali terlalu banyak yang harus dikerjakan).

Perencanaan: kekuatan orang introver

Orang-orang yang merencanakan sasaran dan pengembangan departemen mereka juga akan mendapatkan gambaran umum—bahkan ketika hanya sebagian rencana yang akhirnya dapat diterapkan. Perencanaan adalah kekuatan banyak eksekutif yang pendiam, dan ini sesuai dengan

kekuatan-kekuatan mereka: perencanaan paling baik dikerjakan secara tertulis (kekuatan 9), dengan ulasan analitis terperinci dan pembagian menjadi sub-sasaran dan prioritas (kekuatan 6), serta dengan pandangan yang jelas atas pokok-pokok pikiran (kekuatan 2). Kegigihan (kekuatan 8) juga memudahkan pencapaian target-target yang direncanakan.

Jika Anda mengikuti strategi eksekutif yang ketiga, Anda akan melihat tiga hal: pertama, Anda efektif. Kedua, Anda merasa lebih mudah memotivasi orang lain, menyesuaikan tujuan-tujuan dan target-target—khususnya ketika Anda juga melaksanakan strategi eksekutif 2. Ketiga, Anda akan menemukan lebih mudah berkomunikasi dengan atasan Anda tentang bidang pekerjaan Anda dan mendorong pembuatan keputusan atau menyampaikan usulan-usulan: Anda akan mulai terlihat sebagai eksekutif yang menguasai apa yang ia kerjakan. Dan, tentu saja memang begitu adanya!

Strategi eksekutif 4: Poles kemampuan melakukan dialog dan mengatasi konflik Anda

Beri perhatian pada komunikasi dalam tim

Sebagai seorang eksekutif, Anda tidak hanya bertanggung jawab untuk memenuhi target-target produktivitas dan memastikan agar pekerjaan itu dilaksanakan. Salah satu pekerjaan Anda yang lain adalah memperhatikan komunikasi: seberapa baik anggota-anggota tim Anda bekerja sama? Seberapa baik hubungan dengan eksekutif lain dan hubungan antar-unit kerja? Siapa harus bekerja sama dengan siapa? Siapa pun yang tidak mengajukan pertanyaan-pertanyaan semacam ini akan menghadapi konsekuensi-konsekuensi yang sulit: konflik-konflik meningkat, terputusnya hubungan yang menyebabkan hilangnya informasi dan barangkali sumber daya, orang-orang yang gagal bertukar gagasan cenderung menimbulkan kesalahpahaman atau memicu terkotak-kotaknya pergaulan di lingkungan kerja.

Strategi manajemen ini bergantung pada keterampilan sosial Anda. Kita akan segera membahas di mana letak kesempatan dan keunggulannya, di bawah judul "Dialog" dan "Konflik".

Dialog

Selama kira-kira 30 tahun, orang Amerika memiliki sebuah istilah yang indah untuk menggambarkan dialog sukses yang dilaksanakan oleh sebuah tim manajemen: "*management by walking around*—mengatur dengan berkeliling". Prinsipnya sederhana: ketika Anda berjalan berkeliling, pastikan Anda bertemu dengan orang-orang di sekeliling Anda secara profesional dan berkomunikasi dengan mereka. Sebagai sosok pendiam, Anda akan menemukan betapa mudahnya dialog mengalir ketika hanya berhadapan dengan satu orang, atau maksimal hanya beberapa orang. Anda juga akan jadi mengetahui banyak hal karena lebih banyak yang dapat diperbincangkan oleh dua orang atau dalam kelompok kecil daripada dalam sebuah rapat besar.

Jadi, mulailah bergerak: temui atasan, sejawat, dan bawahan di meja atau ruangan mereka (atau di tempat makan). Gunakan perjalanan bisnis, kebersamaan di lift, atau waktu ketika Anda sedang menunggu bersama orang lain dan di acara-acara sosial untuk melakukan perbincangan. Manfaatkan strategi eksekutif nomor 2 dan berikan perhatian penuh kepada siapa pun yang sedang berbincang dengan Anda. Jadilah atasan yang dapat didekati!

PRAKTIKKAN *MANAGEMENT BY WALKING AROUND*.

Anda akan meraih dua hal melalui "*management by walking around*": pertama, Anda jadi tahu banyak hal. Tentang atmosfer (antara lain tentang konflik dan *bullying*; lihat pembahasan di halaman berikutnya), kabar yang sedang ramai dibicarakan dan kejutan, tentang hal-hal rahasia dan pribadi, juga tentang potensi-potensi dan masalah-masalah. Kedua,

Anda akan menjadi manajer yang luar biasa populer—dan Anda akan tampak sebagai orang yang sangat pas untuk menjalankan bisnis Anda. Lagi pula, tidak ada yang lebih penting ketimbang mengetahui apa yang dianggap penting oleh orang-orang di sekitar Anda.

Konflik

Konflik adalah sesuatu yang betul-betul normal. Semua orang berbeda—berbeda dalam yang mereka rasakan, yang mereka inginkan atau perbuat, dalam kebiasaan-kebiasaan, serta dalam keunikan. Satu hal yang pasti dalam segala konteks bekerja, di mana orang-orang dari berbagai generasi, tradisi, dan kultur berbeda berkumpul dan saling bertemu: perbedaan kepribadian sering memicu konflik ketika ketidaksepahaman terjadi. Dua mitra kerja satu ruangan, Simon dan Boris, yang kisahnya telah Anda baca di bagian awal bab ini berbeda dalam hal-hal yang jelas berpotensi menimbulkan konflik.

Konflik dapat berarti kesempatan

Namun, perbedaan pendapat tidak harus berakhir dengan perselisihan. Perbedaan pendapat dapat dikenali karena itu akan dengan cepat menjadi beban emosional bagi orang-orang yang terlibat dan berdampak negatif pada tempat kerja. Konflik memang mengandung risiko: jika tidak ditangani dan diatasi, risiko itu tidak akan hilang dengan sendirinya, tetapi justru terus tumbuh—begitu pula dengan dampak negatifnya. Konflik-konflik yang serius dapat sepenuhnya melumpuhkan kemampuan sebuah tim untuk bekerja sama. Namun, jika konflik-konflik dihadapi dan dibahas, mereka juga bisa mendatangkan banyak peluang: sebuah konflik dapat menjadi seismograf kesulitan, seismograf yang mengukur "tingkat-tingkat komunikasi" dan dengan demikian membantu meningkatkan komunikasi, situasi-situasi, proses-proses, atau perilaku umum. Meningkatkan hal-hal itu juga merupakan salah satu tugas manajemen.

Mengatasi konflik secara aktif

Karena dua alasan ini—kemungkinan membawa dampak positif maupun negatif—eksekutif harus bisa mengatasi konflik secara aktif dan menyesuaikan strategi-strategi komunikasi mereka dengan perbedaan-perbedaan kepribadian—dengan kata lain, agar sesuai bagi warga negara Jepang maupun Prancis, entah bagi karyawan baru atau manajemen senior, dan tentu saja bagi kaum introver dan ekstrover. Anda sudah bertemu dengan Simon dan Boris di awal bab ini. Atasan mereka sadar akan adanya ketegangan di antara mereka—maka ia menghentikan situasi itu dengan memberi Simon ruang kerja kecil sendiri ketika bangunan proyek harus pindah tempat, dan menempatkan Boris di sebuah ruang kerja bersama dua karyawan ekstrover yang lain.

Bullying di tempat kerja

Manajemen konflik juga berarti berurusan dengan *bullying* di tempat kerja. Jika Anda terus berdialog dengan bawahan-bawahan Anda, tidak mustahil Anda jadi mengetahui kesulitan yang mereka hadapi di tempat kerja. Namun, sebagai pribadi yang pendiam, Anda barangkali akan merasa sulit berbincang tentang hal-hal yang tidak menyenangkan dan melakukan sesuatu secara aktif untuk memecahkannya—khususnya jika Anda cenderung menghindar (hambatan 5) atau menghindari konflik (hambatan 10). Jangan terlalu khawatir tentang hal itu: konflik juga merupakan ladang ranjau bagi kaum ekstrover sekalipun!

Membuat prestasi Anda diketahui

Mengapa sosok introver terlewatkan dari promosi

Betapa pun efektif dan hebat sosok pendiam di tempat kerja, mereka biasanya mempunyai masalah di satu bidang: mereka tidak suka me-

nonjolkan diri dan jengah terhadap orang yang kelewat bermanis mulut atau terlalu banyak omong. Di sisi lain, orang pendiam sering terlewatkan dari promosi—hanya karena para pembuat keputusan tidak tahu cukup banyak tentang prestasi-prestasi dan kesuksesan mereka.

Dua pertanyaan bagi Anda

Menurut Anda, seberapa besar kemungkinan Anda sukses menerapkan keempat strategi eksekutif tadi? Bagaimana Anda dapat menerapkan strategi-strategi itu satu demi satu?

Strategi eksekutif	Kemampuan saya	Pendekatan untuk perbaikan
1. Membangun kepercayaan diri	. .....	. .....
2. Memberi perhatian	. .....	. .....
3. Mendapatkan ikhtisar	. .....	. .....
4. Mengasah keterampilan manajemen konflik dan dialog	. .....	. .....

Prinsip-prinsip untuk komunikasi yang sukses di pekerjaan

Jelas, strategi sukses adalah dengan bertindak sewajarnya: Anda tidak harus menjadi orang yang banyak omong atau bermanis mulut—tetapi Anda harus mengusahakan agar prestasi-prestasi Anda cukup terlihat secara sepatutnya. Prinsip-prinsip berikut akan membantu Anda mengomunikasikan berbagai kekuatan dan kesuksesan Anda sendiri.

Berkomunikasi demi karier: lima prinsip per hari

Prinsip 1: Usahakan agar atasan Anda selalu tahu apa yang sedang Anda kerjakan—dan, yang paling penting, yakinlah tentang yang sedang Anda kerjakan sendiri!

Catat semua yang Anda lihat sebagai prestasi: misalnya penjualan yang sukses, proyek yang tuntas, masalah yang terpecahkan, serta komunikasi yang sukses dengan teman-teman dan klien (yang sulit). Anda dapat dengan mudah melupakan hal-hal yang tidak Anda catat. Lebih penting lagi: daftar kesuksesan Anda akan membantu Anda jika Anda sering kritis kepada diri sendiri. Pikirkan hal berikut: jika Anda tidak yakin tentang prestasi-prestasi Anda sendiri, bagaimana mungkin orang lain bisa percaya? Hindari kritik diri dan perfeksionisme yang tidak sepatutnya dengan mencatat prestasi-prestasi Anda secara objektif. Dalam prosesnya, ini akan mengajari Anda untuk menghargai semua itu....

Lihat daftar itu setiap enam bulan, ambil sehelai kertas A4 dan ringkaskan prestasi-prestasi penting Anda selama periode ini. Jika Anda seorang karyawan dan bekerja mengejar target yang disepakati bersama atasan Anda, target tadi membentuk sebuah basis yang luar biasa—dan memberi Anda alasan untuk mendapatkan kenaikan gaji! Mungkin hal terpenting yang didapat jika Anda melakukan ini adalah kenyataan bahwa Anda memiliki kesadaran yang utuh tentang kesuksesan Anda. Anda juga menjadi lebih sadar tentang hal-hal apa saja yang mudah dan menarik bagi Anda. Hasilnya: peningkatan percaya diri!

Anda akan sukses menerapkan prinsip ini jika tahu apa yang dinilai dalam konteks profesional Anda:

- Apa yang dianggap sebagai kesuksesan?
- Apa yang dianggap penting?
- Keterampilan-keterampilan apa yang diperlukan?

Pastikan kesuksesan-kesuksesan yang Anda catat sesuai dengan jawaban-jawaban atas pertanyaan-pertanyaan ini.

Prinsip ini juga berlaku dengan baik sekali untuk atasan-atasan yang cenderung menerapkan manajemen mikro: biasakan mengirimi mereka secara teratur (pada akhir tiap pekan atau setiap dua pekan, misalnya) sebuah laporan ringkas tentang situasi terakhir proyek yang sedang berjalan, maksimal pada satu halaman kertas. Ada baiknya juga jika Anda membaginya berdasarkan pola tertentu. Judul-judul yang sudah dicoba dan teruji andal adalah: judul, kemajuan (menggunakan *bullet*), yang harus dikerjakan, pertanyaan yang harus dijawab. Orang yang menerima informasi ini jadi bisa bersantai.

Prinsip 2: Jalin kontak dengan rekan dan atasan

Prestasi-prestasi bisa terungkap dengan sendirinya, biasanya pada acara-acara profesional seperti diskusi dengan karyawan, rapat, atau ceramah. Namun, komunikasi "resmi" ini hanya menghasilkan sebuah platform untuk memastikan bahwa Anda dapat terlihat; Anda juga harus membangun jaringan profesional Anda sendiri di dalam dan di luar tempat kerja. Pergilah makan siang dengan rekan-rekan yang Anda pilih. Hadirilah acara-acara tidak resmi seperti pesta ulang tahun. Bergaullah dengan teman-teman yang dapat diandalkan. Strategi eksekutif 4 dan Bab 6 akan membantu Anda menerapkan prinsip ini.

Prinsip 3: Menunjukkan hal yang Anda minati

Apabila Anda mengikuti prinsip 1 secara teratur, Anda akan tahu apa yang menurut Anda mudah dan apa yang Anda minati. Anda mendasarkan kemajuan karier yang mungkin di sini: yang terbaik adalah bekerja di tempat Anda senang bekerja dan dapat bekerja dengan baik.

Namun, orang-orang di sekitar Anda bukan orang-orang yang dapat membaca pikiran. Maka, jika Anda tertarik pada suatu proyek atau bidang pekerjaan tertentu, Anda harus menyebutkannya (secara sambil lalu) kepada orang yang tepat. Itu akan lebih mudah dilakukan jika Anda mengikuti prinsip 2....

Prinsip 4: Ambil tanggung jawab

Ada banyak hal di luar tanggung jawab Anda yang bisa Anda kerjakan sebagai cara untuk unjuk kemampuan. Secara sengaja, ambillah tanggung jawab atas suatu pekerjaan di luar tugas Anda.

Ini dapat berupa negosiasi dengan seorang klien sulit yang dihindari oleh orang lain. Dapat pula menjadi pembicara di sebuah rapat manajemen. Siapkan beberapa poin untuk disampaikan dalam pikiran Anda sebelum pergi rapat dan kumpulkan keberanian untuk menyajikan situasi apa adanya atau bacakan laporan kemajuan, bahkan jika atasan-atasan Anda hadir dalam rapat.

Memikul tanggung jawab membuat kita terlihat: orang akan melihat pendirian Anda dan apa yang sedang Anda kerjakan. Tanggung jawab juga memiliki risiko: Anda bisa menderita akibat suatu pekerjaan, dan itu juga akan terlihat. Bagaimanapun, membangun karier memang tidak mudah.

Prinsip 5: Mendelegasikan tanggung jawab

Tidak, ini tidak bertentangan dengan prinsip sebelumnya. Anda hanya dapat memikul tanggung jawab dengan mendelegasikan tugas-tugas yang sudah tidak lagi menantang bagi Anda. Dengan cara ini, Anda juga sekaligus akan membuat orang lain aktif. Bahkan jika Anda merasa kesulitan, tetap lakukan—delegasikan kepada bawahan Anda—berikan tanggung jawab jika Anda percaya bahwa orang yang bersangkutan mampu melaksanakan pekerjaan itu. Hasilnya: karyawan yang baik akan termotivasi ketika merasa tertantang—dan karena itu diperhatikan. Maka dari itu, Anda akan lebih mudah menarik orang-orang terbaik ke dalam tim Anda. Strategi ini bermanfaat bagi Anda secara pribadi karena memberi Anda waktu lebih banyak untuk bidang tanggung jawab Anda sendiri, bidang-bidang yang dipandang penting di bawah prinsip 4.

Namun, berhati-hatilah: mendelegasikan tanggung jawab juga tidak gratis. Boleh jadi Anda bakal harus memberi petunjuk kepada Joanne sebelum ia dapat mengorganisasikan suatu acara. Ini memakan waktu. Mungkin juga Richard belum mampu melakukan presentasi, sehingga sebagai atasan langsungnya Anda harus bertanggung jawab. Hal yang sama berlaku untuk prinsip 4: tanggung jawab juga mengandung risiko. Namun, di sisi lain, beban Anda menjadi lebih ringan begitu Joanne dilibatkan dan telah mendapatkan pengalaman koordinasi pertamanya. Dan, ketika Richard telah menguasai seni presentasi, Anda juga akan diuntungkan.

Memanfaatkan berbagai saluran komunikasi

Telepon dan e-mail sejauh ini merupakan saluran komunikasi paling umum dalam kehidupan profesional, selain kontak pribadi. Kehadiran telepon cerdas yang juga mengirimkan dan menerima e-mail mengandung arti bahwa kita bisa selalu "hadir" meskipun tidak sedang berada di tempat kerja.

Kebanyakan orang menyukai kedua media itu. Dalam pengalaman saya, sebagian besar pribadi pendiam lebih menyukai e-mail daripada telepon—dengan alasan-alasan yang akan diterangkan dalam subbab berikutnya. Akan tetapi, apabila preferensi dikesampingkan, masalah yang dihadapi serta orang yang terlibat dalam dialog akan lebih menentukan apakah komunikasi lewat e-mail atau telepon yang lebih tepat digunakan. Jadi, kita memerlukan kedua cara berkomunikasi ini dalam kehidupan bisnis. Kita akan membahas pertanyaan tentang bagaimana Anda, sebagai pribadi pendiam, dapat menggunakan e-mail dan telepon dengan cara yang terbaik bagi Anda sendiri dan orang lain. Namun, ada satu hal yang perlu diperhatikan: ada situasi tertentu ketika Anda hanya boleh berkomunikasi secara tatap muka—misalnya, apabila Anda memberitahu seseorang bahwa Anda hamil, juga jika Anda hendak memecat seorang bawahan atau mengomunikasikan kritik.

Bertelepon

Tidak banyak orang pendiam yang senang bertelepon. Banyak sosok pendiam merasa terganggu ketika telepon berdering. Ini berlaku khususnya bagi orang-orang yang senang bekerja di sebuah proyek jangka panjang, tetapi itu juga berlaku secara umum: dering sebuah telepon membuat Anda kehilangan konsentrasi, bahkan energi—pribadi introver merasa agak tertekan ketika harus menerima telepon. Ada dua alasan mendasar untuk ini: satu di antaranya, orang yang menerima te-

lepon harus langsung menyesuaikan diri dengan si penelepon dan yang ia inginkan. Ini lebih sulit daripada ketika menghadiri rapat tatap muka karena, terlepas dari informasi yang didapatkan melalui suara (yaitu nada suara, volume, kecepatan, dan intonasi), tidak ada bahasa tubuh yang memudahkan penafsiran. Begitu pula, ketika bertelepon, orang mengharapkan reaksi langsung terhadap yang baru ia katakan; tidak seperti menulis sebuah e-mail. Dengan kata lain, tidak ada selang waktu. Ini artinya sosok pendiam sering tidak hanya merasa terganggu ketika telepon berdering, mereka juga merasa dibajak oleh cara komunikasi tersebut. Pribadi ekstrover sering memandang panggilan telepon sebagai sebuah kesempatan untuk bertukar gagasan saat itu juga dan alih-alih memandangnya sebagai gangguan dari dunia luar, mereka menganggapnya rangsangan yang menyenangkan.

BAGI PRIBADI PENDIAM, PANGGILAN TELEPON SERING MENYEBABKAN STRES DAN RASA TIDAK BERDAYA DALAM MENGHADAPI SEBUAH SITUASI

Panggilan telepon sebagai sebuah tantangan

Sosok pendiam juga merasa takut ketika ia sendiri harus menelepon seseorang. Ada dua alasan untuk ini. Pertama, dibandingkan pribadi ekstrover, sosok introver lebih mungkin merasa cemas bahwa telepon itu mungkin mendatangkan ketidaknyamanan atau gangguan bagi orang yang ingin mereka ajak bicara—entah itu seorang klien, atasan, atau rekan kerja. Latar belakang perasaan ini tentu merupakan reaksi mereka sendiri terhadap panggilan telepon: jika sosok introver merasa telepon sebuah gangguan, mereka cenderung merasa bahwa orang lain akan bereaksi dengan cara yang sama ketika ditelepon. Kedua, panggilan telepon adalah sebuah lompatan ke masa mendatang yang belum jelas: bagaimana kalau atasan tiba-tiba menelepon untuk memberi pekerjaan tambahan, atau ada klien yang menyampaikan keluhan tentang sesua-

tu? Bagaimana kalau teman kerja yang Anda hubungi ingin mengobrol tentang ini dan itu panjang lebar? Harus menelepon seseorang yang tidak mereka kenal juga sebuah "ujian berat" khusus bagi pribadi introver: itu sama dengan lompatan besar ke situasi yang tidak jelas. Pusat layanan telepon jarang merekrut orang dengan kepribadian introver....

Petunjuk agar bertelepon bebas stres

Masih ada dua pertanyaan untuk komunikasi kantor yang baik: kapan Anda harus menelepon seseorang alih-alih mengirim e-mail? Dan bagaimana Anda dapat mengurangi stres yang mudah dialami oleh sosok introver ketika menelepon atau menerima telepon?

Bertelepon: manfaat dan cara membatasi stres

Teleponlah seseorang

- jika Anda dapat menerangkan sesuatu dengan ringkas, langsung, dan cepat: dalam hal itu, bertelepon akan menghemat waktu Anda daripada mengirim e-mail
- jika Anda ingin memberitahukan kepada orang yang ingin ditelepon sesuatu yang sensitif dan tidak boleh meninggalkan bukti tertulis (atau bila informasi itu mudah disalahartikan). Nada suara Anda juga memberikan informasi tambahan, dan bertelepon adalah cara komunikasi yang paling bijak dalam hal ini jika Anda tidak dapat bertemu langsung dengan orang yang dimaksud
- jika Anda perlu merundingkan sesuatu. Sebagai contoh, jika Anda mencoba mendapatkan kesepakatan tentang harga jual, bertelepon lebih bijaksana daripada e-mail

karena masalah tersebut terbilang sensitif. Anda juga akan terbebas dari komunikasi elektronik bolak-balik yang panjang.

Cara menghindari kesulitan dari bertelepon

Jika Anda yang menelepon

Buat catatan sebelum menelepon. Tulis pokok-pokok yang akan membantu Anda selama bertelepon: pertanyaan-pertanyaan yang belum terjawab, kekhawatiran, pokok-pokok informasi—apa pun yang akan penting dalam bertelepon. Keuntungan di sini adalah Anda memanfaatkan kekuatan 7, menulis, dan karena itu mempunyai catatan yang jelas di depan Anda. Jika panggilan telepon sangat penting dan/atau Anda belum pasti ke mana arahnya, Anda boleh menuliskan salam pembuka dan kesimpulan Anda.

Anda juga dapat menggunakan catatan ini apabila Anda tidak dapat berbicara dengan orang yang Anda maksudkan dan harus meninggalkan sebuah pesan pada mesin penjawab atau *voicemail.* Anda tidak dapat mengoreksi atau menghapus pesan setelah direkam. Namun, tidak usah khawatir: jika Anda hanya tinggal menyampaikan pesan yang sebelumnya sudah dicatat garis besarnya, bicara dengan sebuah mesin jadi jauh lebih santai. Anda tidak lagi harus memikirkan kata-kata dan juga bakal terhindar dari pengungkapan kata-kata yang keliru, yang membuat Anda terdengar tidak sedang dalam kondisi terbaik.

Pesan yang baik untuk mesin penjawab harus singkat dan tepat. Masukkan informasi berikut dalam kalimat yang lengkap:

- nama Anda
- alasan Anda menelepon
- nomor telepon Anda
- apa yang ingin Anda sampaikan: apa yang harus diperbuat oleh penerima telepon?
- dan akhiri dengan ungkapan perpisahan yang bersahabat (misalnya: "Terima kasih banyak untuk kesediaan Anda menelepon balik – Susan Williams").

Jika Anda khawatir akan mengganggu seseorang, katakan di bagian awal: "Saya hanya memerlukan lima menit. Apakah ini saat yang tepat?" Pertanyaan ini khususnya penting jika Anda menelepon ke nomor telepon seluler: Anda tidak tahu di mana si penerima sedang berada pada saat itu. Jika Anda merasa lawan bicara Anda sedang repot, tanyakan kapan waktu yang lebih baik untuk meneleponnya.

Jika seseorang menelepon Anda

Pertama tanyakan kepada diri sendiri: Dapatkah saya menerima telepon itu sekarang, apakah saya ingin melakukannya? Kadang-kadang keputusan Anda lebih mudah jika Anda mengenali nomor penelepon....

Jika jawabannya "Ya," usahakan pembicaraan itu pendek (kecuali tentu saja jika Anda ingin membahas sesuatu secara mendalam). Buat sebuah kerangka waktu saat itu juga ("Dapatkah kita membahasnya dalam lima menit? Saya hanya ada waktu sampai pukul sepuluh.") untuk memberi gambaran yang jelas kepada orang yang senang bicara di ujung lain. Apabila Anda belum melakukannya, Anda juga dapat mengakhiri telepon tersebut dengan alasan waktu: "Saya kira kita telah membahas hal-hal yang paling penting.

Terima kasih. Saya harus menghadiri rapat (atau menemui seseorang) sekarang." Dan ingat bahwa pertemuan dengan diri sendiri juga terhitung sebagai pertemuan. Anda tidak perlu spesifik....

Jika jawabannya "Tidak", biarkan *voicemail* atau mesin penjawab yang menerima pesan. Telepon kembali pada waktu yang sesuai bagi Anda—atau kirim e-mail jika Anda lebih suka mengurus masalah tersebut dengan cara ini.

Kedengarannya mungkin sudah jelas, tetapi saya sering menemukan bahwa orang yang tidak suka berteleponlah yang paling merasa tidak nyaman membiarkan telepon berdering tanpa diangkat. Ingat: telepon hadir untuk melayani Anda, bukan sebaliknya!

E-mail

Sosok pendiam lebih menyukai e-mail sebagai cara berkomunikasi karena beberapa alasan: pertama, komunikasi dilakukan secara tertulis, dan itu sesuai dengan kekuatan 9. E-mail memberi penulisnya waktu lebih banyak untuk berpikir dan merumuskan sesuatu daripada telepon. Sangatlah mudah menyampaikan data-data kepada beberapa orang sekaligus meskipun pada akhirnya semua orang tetap bekerja sendiri-sendiri—ini keuntungan besar bagi seorang introver. E-mail jadi terasa lebih nyaman daripada percakapan mana pun—tingkat energinya rendah karena kita dapat berkomunikasi sekaligus tetap sendirian pada waktu yang sama.

E-mail sebagai sebuah medium yang cepat

E-mail memiliki satu kualitas yang mudah terlewatkan oleh banyak sosok introver: cara ini cepat meskipun disampaikan dalam bentuk

tulisan. Yang ingin saya katakan adalah bahwa banyak orang ekstrover tidak memilih kata-kata mereka dengan cermat dan lekas menekan tombol "kirim", bukannya membaca ulang yang mereka tulis di layar. Begitu pula, pilihan kata-kata dalam e-mail cenderung tidak seresmi dalam surat, justru memiliki banyak kesamaan dengan komunikasi lisan. Saya mengatakan ini karena sosok introver cenderung mengambil pendekatan mereka sendiri yang cermat terhadap formulasi kalimat dalam e-mail. Ini berarti mereka dapat dengan cepat menginterpretasikan bahwa kata-kata dalam e-mail lebih bermakna daripada yang sesungguhnya, maka formulasi yang ditulis dengan cepat dan ceroboh dapat dengan mudah terlihat mengancam, dan jawaban yang terlalu pendek dapat terasa sebagai penolakan.

"Cepat" juga berarti si pengirim e-mail mengharapkan jawaban yang segera, seperti dalam percakapan lisan. Maka siapa pun yang lambat menjawab menyebabkan orang merasa frustrasi: apakah pesan saya tadi sudah diterima?

E-MAIL MEMANG HADIR DALAM BENTUK TERTULIS, TETAPI MEMILIKI BEBERAPA ATRIBUT KOMUNIKASI LISAN

Tidak memiliki isyarat-isyarat nonverbal

Ada satu ciri pokok komunikasi langsung yang tidak dimiliki oleh e-mail: surat elektronik tidak mengirimkan pesan nonverbal sama sekali. Nada suara bisa menyampaikan banyak hal ketika kita bertelepon—misalnya tingkat kepentingan masalah atau keseriusan orang yang sedang menyampaikan. Kalau kita berhadapan dengan seseorang, kita juga dapat melihat gerak dan sikap tubuhnya—maka kita membangun pesan dari yang kita lihat dan tidak hanya mendengar kata-kata untuk mendapatkan pemahaman tentang maksud si pembicara. Ini tidak mungkin terjadi dengan e-mail. Hanya ada satu kategori dalam komunikasi e-mail: tulisan. Menambahkan "emotikon" tidak terlalu membantu—tetapi itu dapat menunjukkan bahwa sang penulis memandang ketiadaan

bahasa tubuh sebagai sebuah kekurangan, maka ia menambahkan beberapa "*smiley*": dengan kata lain, kita jarang mengungkapkan perasaan dalam kata-kata—kita mendengar dan melihat perasaan di antara kata-kata.

Cenderung membuat tafsiran berlebihan

Teks yang murni hanya menyampaikan isi, bukan pernyataan-pernyataan yang emosional. Ini mungkin membuat pembaca yang reflektif (introver) dapat dengan mudah tergoda untuk "menafsirkan sesuatu terlalu dalam" dari sebuah pesan tertulis: apakah jawaban seseorang jauh lebih singkat daripada pesan yang dikirimkan? Ini dapat diartikan sebagai tindakan mengambil jarak. Apakah sebuah e-mail yang ditulis kepada seorang klien sebagai "Tuan Wilson yang terhormat" akan mendapatkan jawaban: "Hai, Nyonya Mason"? Itu dapat mengisyaratkan kurangnya rasa hormat. Apabila informasi yang disampaikan tidak banyak, bahkan ungkapan salam cenderung ditafsirkan dalam makna hormat dan minat yang dikandungnya. Ini dapat dengan mudah mengantar ke kesalahpahaman dan salah penilaian—penerima e-mail membaca teks berdasarkan apa yang sudah ada dalam pikirannya; sama sekali tidak sesuai maksud sang pengirim (dalam bentuk isyarat bahasa tubuh).

Intinya: jangan menafsirkan terlalu banyak ke dalam sebuah pesan elektronik. Banyak pengguna merumuskan e-mail seolah sedang berbicara—cepat, ceroboh, dan tidak begitu peduli soal struktur dan formalitas.

Jika si penerima dan pesan sesuai untuk komunikasi elektronik, gunakanlah. Hanya saja, ingat satu hal: tak peduli sebesar apa pun nyamannya berkomunikasi lewat e-mail, cara ini tidak dapat dan tidak boleh menggantikan percakapan langsung dengan atasan, bawahan, dan teman kerja. Berhati-hatilah agar komunikasi elektronik tidak menjadi sebuah strategi untuk menghindari kontak langsung atau kontak melalui telepon dengan orang-orang yang bekerja di sekitar Anda.

Strategi-strategi menggunakan e-mail dengan sukses

Panel berikut merupakan padanan untuk ringkasan tentang penggunaan telepon. Ini akan membantu Anda berkomunikasi dengan sukses menggunakan e-mail.

Cara terbaik menggunakan e-mail

Kirim sebuah e-mail

- jika Anda secara spesifik ingin memiliki bukti hitam di atas putih: misalnya sebuah angka yang disepakati, atau sebuah tenggat atau distribusi pekerjaan dalam sebuah proyek. Ini dapat melengkapi sebuah pembicaraan telepon, misalnya dalam sebuah perundingan, jika Anda ingin menegaskan sebuah kesepakatan verbal.
- jika Anda menetapkan sebuah rapat atau sebuah batas waktu dan ingin semua yang terlibat memperoleh informasi yang sama. Kelebihan lainnya adalah bahwa sebuah e-mail dapat dikirimkan ke beberapa penerima dan dokumen-dokumen kecil seperti agenda, misalnya, dapat dilampirkan dengan mudah—atau lebih baik lagi, disertakan dalam isi e-mail.
- jika Anda berurusan dengan seorang penerima yang tidak Anda kenal dan tidak yakin bagaimana komunikasi verbalnya. Sebuah e-mail memberi Anda rasa aman lebih besar (Anda mempunyai kesempatan untuk berpikir!) dan tidak menggunakan energi dalam jumlah besar.

Nikmati manfaat dari keunggulan-keunggulan e-mail—tetapi jangan membiarkan e-mail menjadi pengganti kontak langsung.

03/02/2026, 14:57 Quiet Impact Tak Masalah Jadi Orang Introver (Sylvia Loehken)

Sebagai penutup, masih ada satu saran lagi: jangan bersedia dihubungi setiap saat. Tetapkanlah kapan waktu untuk bertelepon, begitu pula untuk membaca dan mengirim e-mail—frekuensinya bergantung pada pekerjaan Anda. Anda akan heran sendiri bagaimana strategi sederhana ini dapat menghilangkan stres dari keseharian Anda!

Perjalanan bisnis

Perjalanan sebagai keharusan yang merepotkan

Meskipun saya sangat menyukai pekerjaan saya, perjalanan untuk mendatangi klien selalu sebuah kemalangan yang perlu saya terima agar dapat mengerjakan apa yang suka saya kerjakan. Penyebabnya sederhana: perjalanan mendatangkan stres bagi pribadi pendiam.

Perjalanan bisnis menguras energi yang cukup lebih banyak bagi kaum introver dibandingkan kaum ekstrover. Dalam perjalanan ini, kesempatan menyendiri sering kali sulit didapatkan. Impresi yang terlampau banyak serta rentannya terjadi peristiwa-peristiwa yang tak terduga cenderung menguras energi orang-orang introver. Yang saya maksudkan di sini bukan bencana-bencana besar. Kereta yang terlambat dan kemacetan-kemacetan yang tidak menentu sangat melelahkan bagi pribadi introver, begitu pula ruang tunggu yang penuh sesak, juga ketika harus berdesak-desakan. Akan tetapi, yang paling menyiksa adalah tingkat kegaduhan yang tak terduga. Pintu yang dibanting atau suara orang mengobrol di koridor, bahkan di hotel-hotel yang bagus, termasuk di antara yang paling mengerikan bagi saya. Di kereta api, para pemakai *earphone* yang memainkan musik keras-keras membuat saya langsung memasang *earplug* sebagai reaksi refleks.

https://online.fliphtml5.com/aludp/avff/#p=1 183/330

Tips: apa yang membuat perjalanan menyenangkan

Akan tetapi, tidak ada jalan untuk menghindarinya: perjalanan merupakan bagian dari kehidupan profesional bagi banyak orang yang pendiam. Rekomendasi-rekomendasi berikut akan membantu menjadikannya lebih mudah dan menarik bagi Anda.

Saran-saran perjalanan bagi sosok introver

1. Cari cara untuk menyendiri.

Cara-cara untuk menyendiri mencakup segala yang memudahkan Anda menjadi santai dan terutama untuk mengisi baterai Anda dari waktu ke waktu.

- Rencanakan kapan saja Anda dapat kembali ke kamar hotel saat menghadiri konferensi atau seminar. Pilih sesi yang memungkinkan untuk tidak Anda hadiri atau acara ramah-tamah untuk keperluan ini. Atau, sebagai ganti, makan dengan cepat dan tidak usah menyantap hidangan penutup. Para profesional sekalipun tetap membutuhkan waktu istirahat.
- Jika Anda memungkinkan, tempuh perjalanan dengan fasilitas kelas satu di kereta api (di ruangan yang hening!) dan kelas bisnis di kereta api. Ruang yang lebih lega dapat memberikan perbedaan besar, dan tingkat kebisingan (biasanya) lebih rendah.
- Kamar kecil. Saya menganjurkan ini kepada pembaca yang gugup sebagai tempat untuk menyepi di lingkungan yang asing. Kamar kecil adalah tempat yang terlindung dan karena itu ideal untuk menghela napas panjang

tanpa dilihat orang. (Terutama kalau bersih dan memiliki ventilasi yang baik....)

- Penyumpal telinga bisa menjadi pelarian secara akustik. Usahakan selalu membawanya di tas Anda. Namun, saya juga mengenal beberapa sosok introver yang telah membeli *headphone* teknologi tinggi (yang dapat mengatasi bising), dan sangat menyukainya: Anda dapat menikmati ketenangan dan keheningan—dan orang lain hampir tidak pernah akan mencoba berbicara dengan Anda jika Anda mengenakan *headphone* tersebut.

2. Jadikan perjalanan sebagai perpaduan antara "waktu kontak" dan "waktu untuk diri sendiri".

Tentu saja, perjalanan bisnis juga dapat menjadi kesempatan memperluas jaringan. Namun, pastikan agar bahkan pada tahap perencanaan Anda juga mempunyai saat makan dan saat istirahat tanpa kontak. Ini penting untuk mengisi baterai. Ketika saya dalam perjalanan seminar, saya makan bersama peserta seminar paling banyak satu kali, dan bertemu dengan pembeli, kontak bisnis, atau teman-teman hanya pada setiap malam kedua. Dalam kasus ini berlaku prinsip yang akan Anda temukan dalam Bab 6 tentang jaringan: kualitas lebih penting daripada kuantitas.

Kadang-kadang Anda akan harus mempertahankan "waktu sendiri" Anda dengan menolak mengerjakan sesuatu—misalnya, ketika rekan kerja, anggota seminar, atau kenalan lain mengajak Anda untuk bersantap atau menghadiri suatu acara. Sampaikan penolakan dengan cara yang ramah, tetapi singkat. Jangan memberi penjelasan yang terlalu panjang. Misalnya "Maaf, tidak untuk hari ini—tetapi saya bersedia kalau besok. Selamat bersenang-senang!"

3. Hindari percakapan basa-basi selama perjalanan.

Orang ekstrover senang mengobrol dengan orang-orang yang duduk dekat mereka selama perjalanan. Jika Anda letih, ini dapat dengan cepat membuat saraf Anda tegang—dan yang paling merepotkan, Anda dapat dengan segera merasa tak berdaya ketika menghadapi situasi itu. Namun, ada suatu hal sederhana yang dapat Anda lakukan: siapkan beberapa kalimat yang dapat menjelaskan dengan ramah bahwa perbincangan atau orang yang berbicara itu mulai membuat Anda kewalahan. Berikut ini beberapa contoh:

- "Perbincangan yang menyenangkan, terima kasih" (kemudian berfokuslah kembali ke komputer atau dokumen yang sedang Anda baca).
- "Saya sedang menyelesaikan pekerjaan saya" (dan langsung melakukannya).
- "Saya ingin memejamkan mata sejenak lagi sebelum kita mendarat."
- "Terima kasih atas saran-saran Anda. Sekarang, saya sangat penasaran dengan kelanjutan cerita buku ini."
- "Mari kita bertukar kartu nama. Saya akan menghubungi Anda lagi tentang informasi ini."

Kadang-kadang Anda akan bertemu dengan orang-orang menarik dalam perjalanan Anda yang dapat menjadi kontak dalam jaringan. Jangan lupa bertukar kartu nama pada peristiwa-peristiwa menyenangkan seperti ini sehingga Anda dapat terus berhubungan sesudah perjalanan tersebut.

Yang penting untuk diingat

- Orang-orang introver memiliki kemampuan yang sama untuk bekerja dalam tim seperti rekan-rekan mereka yang ekstrover, walaupun mereka bekerja menggunakan cara dan penekanan yang berbeda. Memperkenalkan keragaman ini ke dalam grup bisa sangat berguna.
- Kebutuhan-kebutuhan khusus sosok introver—bekerja tanpa interupsi, sesekali harus beristirahat, berkomunikasi secukupnya—dapat disesuaikan dengan syarat-syarat kerja menggunakan strategi-strategi yang spesifik.
- Pribadi pendiam mempunyai potensi besar untuk menjadi eksekutif. Resep sukses mereka dapat diringkaskan dalam empat strategi kepemimpinan: membangun kepercayaan diri, memberi perhatian penuh kepada orang di depan Anda, memastikan Anda mendapatkan informasi yang baik, dan mengasah keterampilan dalam dialog pribadi dan penanganan konflik.
- Penting bagi karier Anda untuk membuat prestasi-prestasi Anda sendiri diketahui. Sosok pendiam mana pun dapat melakukannya melalui komunikasi yang serius. Ada lima prinsip untuk membantu menerapkannya: usahakan agar atasan dan Anda sendiri mendapatkan informasi, membangun kontak dengan sejawat dan atasan, menunjukkan yang Anda minati, memikul tanggung jawab sendiri, dan mendelegasikan tanggung jawab kepada orang lain.
- Banyak orang pendiam lebih suka berkirim e-mail daripada bertelepon. Bertelepon lebih baik dalam

situasi-situasi tertentu. Jarak dari orang yang diajak berkomunikasi dapat membuat kontak e-mail lebih menyenangkan, dan dalam situasi-situasi tertentu memang dianjurkan. Akan tetapi, e-mail tidak boleh digunakan untuk menghindar dari kontak langsung.

- Perjalanan bisnis dapat menghabiskan banyak energi tetapi dapat dibuat lebih menyenangkan dengan beberapa cara sederhana: dengan sesekali meluangkan waktu untuk sendirian, dan dengan cara menangani orang-orang yang mengajak bicara dalam perjalanan secara percaya diri.

DigitalPublishing/KG-2/SC

BAGIAN III

Membuat kehadiran Anda dirasakan dan didengarkan

DigitalPublishing/KG-2/SC

DigitalPublishingKG-2SC

BAB 6

MENGUJI KEBERANIAN ANDA: CARA MEMBANGUN DAN MENGEMBANGKAN KONTAK

DigitalPublishing/KG-2/SC

Kita, manusia, adalah makhluk sosial. Inilah sebabnya kita bertemu dengan orang lain sepanjang waktu—tidak hanya karena ada sesuatu yang ingin dibicarakan atau dikerjakan, tetapi juga karena kita pada dasarnya senang berhubungan dengan orang lain. Setidaknya, begitulah seharusnya.

Anne (40) dituntut melakukan kontak tidak formal semacam ini oleh pekerjaannya. Ia tergolong fleksi-introver (salah satu pribadi introver yang mudah diakses secara sosial yang Anda jumpai dalam Bab 1 dan ia senang menangani orang). Ia bekerja di bagian yang mengurusi hubungan dengan pers dan publik di sebuah perusahaan berukuran sedang dan ia senang berurusan dengan semua jenis orang; misalnya para jurnalis dan teman-teman di hampir semua departemen di perusahaannya.

Anne memiliki jam kerja yang panjang, dengan interupsi yang sangat beragam dan sering terjadi: orang-orang yang muncul di depan pintunya atau telepon yang berdering, misalnya. Oleh sebab itu, Anne senang berbaring dengan kaki disandarkan ke bantal sambil membaca sebuah buku pada malam hari untuk beristirahat. Namun, yang terjadi tidak selalu demikian: sudah menjadi bagian dalam jabatannya bahwa ia harus menghadiri acara-acara dan datang ke bermacam-macam pertemuan sosial pada malam hari. Anne juga memahami pentingnya membuat dan memelihara kontak tidak formal. Bagaimanapun, setelah menghadiri acara semacam itu, ia tetap merasa tidak meraih hasil yang banyak. Baru belum lama ini—di sebuah konferensi besar di Swiss—ia merasakan keletihan yang luar biasa sesudah sehari penuh menghadiri ceramah dan masih harus berbicara dengan orang-orang yang belum ia kenal pada malam hari. Ia bertahan selama satu setengah jam, kemudian segera kembali ke kamar hotelnya.

Memanen dari kontak dan perbincangan kecil

Anne sering tidak puas setelah menghadiri sebagian besar acara sosial dan menemukan bahwa obrolan-obrolan basa-basi dapat dengan mudah menguras tenaganya. Akan tetapi, perbincangan yang terjadi setelah "acara wajib", yaitu bincang-bincang santai dengan rekan dan kontak bisnis (termasuk beberapa orang baru yang menarik), adalah jenis interaksi yang lebih santai daripada interaksi saat acara wajib. Mengembangkan hubungan lewat perbincangan ringan sangatlah penting—bahkan ketika hanya membahas rasa makanan atau kantor baru. Jaringan-jaringan pribadi dan profesional tidak dibangun selama acara-acara resmi. Kontak-kontak yang murni lahir dari perbincangan-perbincangan dengan orang-orang yang duduk bersebelahan, selama jeda minum kopi atau ketika kebetulan bertemu di bar, lama setelah ruang seminar kosong.

Bertukar informasi secara tidak resmi

Namun, lucunya, ketika sosok ekstrover membuka botol anggur sehabis sambutan utama yang panjang dan mengatur pertemuan kecil sambil sarapan atau sengaja mengadakan konferensi mini di koridor, pribadi introver lebih memilih memanfaatkan celah-celah waktu "tidak resmi" seperti itu untuk beristirahat atau pergi berjalan-jalan sendirian. Saya terus menganjurkan mengambil istirahat-istirahat pendek dalam buku ini, tetapi itu pun harus diterapkan dengan hati-hati. Salah-salah, itu dapat menimbulkan kerugian bagi diri sendiri: dalam acara-acara tidak resmi ini, berbagai pandangan saling diuji dan dipertentangkan, keputusan-keputusan dipertimbangkan, dan orang cenderung membentuk sekutu. Semua peristiwa ini jauh dari ruang konferensi dan meja kerja Anda sehingga akan terlihat seberapa baik Anda berkesesuaian dengan tim. Selain itu, ini memungkinkan Anda mendapatkan akses ke informasi yang tidak akan Anda peroleh sampai Anda menghadiri acara resmi berikutnya. Atau bahkan tidak sama sekali.

MEMBANGUN HUBUNGAN ADALAH KETERAMPILAN PROFESIONAL YANG PENTING.

Membangun jaringan dengan cara Anda sendiri

Kemampuan memetik keuntungan dari acara-acara sosial, terampil membuka obrolan ringan, dan membangun jaringan-jaringan adalah hal penting, baik bagi pribadi introver maupun ekstrover. Namun, ada satu perbedaan pokok: orang ekstrover menyukai semua kegiatan ini berikut rangsangan yang muncul dari situ. Sebaliknya, orang introver stres dan berpikir obrolan tak resmi tidak begitu menyenangkan. Setiap jaringan harus ditumbuhkan, dikembangkan, dan kadang-kadang diperbaiki, sehingga jaringan itu dapat memenuhi fungsinya. Ini memerlukan niat, investasi waktu, energi, dan barangkali juga uang dalam jumlah yang

tertentu. Akan tetapi, kaum introver juga dapat membuat investasi ini sukses, dan senang mengerjakannya—asalkan mereka mengelola jaringan itu dengan cara mereka sendiri. Secara konkret, ini berarti orang-orang pendiam memiliki kualitas jaringan yang berbeda, begitu juga dengan tujuan melakukan jaringan. Sosok introver seperti Anne tidak begitu memikirkan rangsangan. Mereka tidak hanya bahagia jika bisa makan siang sendirian, tetapi mereka juga dengan penuh niat berusaha meluangkan waktu untuk diri sendiri. Mereka juga tidak memerlukan sebuah lingkaran pertemanan yang besar, tetapi puas sekali dengan beberapa hubungan yang mendalam. Yang penting bagi mereka adalah kualitas suatu hubungan: harus jangka panjang, dan memberikan makna yang pribadi kepada mereka.

KONTAK YANG BERNILAI BAGI PRIBADI PENDIAM HARUS TAHAN LAMA DAN BERMAKNA.
KUALITAS LEBIH PENTING DARIPADA KUANTITAS.

Jaringan yang mengakomodasi preferensi ini akan dianggap menyenangkan oleh sosok pendiam. Jaringan itu jelas berbeda dari jenis pengembangan kontak yang lebih disukai oleh pribadi ekstrover. Bab ini akan membahas jenis jaringan yang disukai introver.

Menumbuhkan kontak: membangun jaringan

Jaringan meliputi segala hal yang berhubungan dengan topik kontak: kita semua hidup dalam jaringan hubungan-hubungan, baik pribadi maupun profesional. Kita mengenal orang lain—dan orang lain mengenal kita. Kita bertemu lewat keluarga dan lingkaran-lingkaran pertemanan, di kelab-kelab olahraga dan sambil minum dengan kelompok orang yang biasa, di perhimpunan profesional dan di klub Rotary, di berbagai resepsi, dan di konferensi-konferensi. Jaringan dapat terbentuk setiap

kali Anda tidak sendirian: pada perayaan keluarga, pesta, lomba renang putri Anda atau saat mengantre di kasir. Singkatnya, semua kegiatan membentuk jaringan dengan sengaja bertujuan membangun dan menumbuhkan kontak.

Tempat untuk bertukar informasi

Jaringan bukanlah klik atau kelompok konspirasi (walaupun ada lembaga-lembaga yang sulit atau mustahil diakses). Pada dasarnya, jaringan adalah sebuah tempat yang sangat besar di mana informasi dapat dipertukarkan. Kita hidup di sebuah dunia yang menawarkan banyak kepada kita, selain meminta kita membuat banyak keputusan. Itu sebabnya kita senang mendengarkan orang-orang yang memudahkan kita membuat keputusan—misalnya ketika kita sedang mencari seorang dokter, seorang akuntan, seorang perancang grafis, atau seorang pengasuh bayi yang baik. Ini juga berlaku bagi orang-orang yang bertanggung jawab dalam pembentukan staf: pakar jaringan Monika Scheddin mempunyai taksiran bahwa 85 persen dari semua penunjukan jabatan manajemen dibuat berdasarkan kenalan—dengan kata lain, mereka menghubungi orang-orang yang direkomendasikan kenalan mereka.

Jadi, yang kita bicarakan di sini adalah interaksi dengan orang-orang yang memiliki hubungan dengan Anda dan tetap berhubungan secara sukarela. Ada kalanya orang-orang ini terorganisasi dan terhubung melalui kesamaan minat—contohnya dalam sebuah kelompok yang mewakili kepentingan-kepentingan atau minat tertentu atau dalam sebuah klub olahraga. Akan tetapi, jaringan sering kali tidak diatur secara formal—contohnya sekelompok tetangga atau kumpulan teman-teman seangkatan di sekolah atau universitas yang bertemu sekali tiap tahunnya. Baik pribadi introver maupun ekstrover akan mendapat keuntungan dari koneksi-koneksi melalui jaringan yang tidak terlalu akrab ini. Jaringan seperti ini dapat menawarkan arahan (akses ke informasi, prospek profesional, dukungan dan pelatihan lebih lanjut, pemban-

dingan dengan teman-teman, saran dan umpan balik dari orang-orang kompeten yang satu minat) atau menjadi platform (memulai kerja sama dan kontak bisnis, membuat kinerja Anda sendiri terlihat).

Menarik manfaat dari jaringan

Jaringan juga dapat mengurangi beban, dengan membantu Anda mengerjakan proyek yang tidak terlalu Anda kuasai, misalnya. Atau sebuah kelompok untuk mengasuh anak secara bergantian! Dan, banyak jaringan dapat meningkatkan kualitas hidup Anda dengan menyediakan kegiatan-kegiatan olahraga dan hiburan bersama-sama, bahkan seandainya mereka memiliki beberapa kaitan dengan pekerjaan Anda: dari bermain golf sampai mendaki gunung dan dari piknik atau menikmati malam santai di depan api unggun sampai kegiatan memasak bersama-sama. Ada satu hal yang selalu bisa didapat dari membangun jaringan: manfaat timbal balik bagi semua peserta yang aktif di dalamnya.

PERTANYAAN POKOK: BAGAIMANA ANDA, SEBAGAI PRIBADI PENDIAM, DAPAT MENGIKUTI JARINGAN YANG SESUAI DENGAN ANDA DAN MEMUNGKINKAN ANDA MENGGUNAKAN KEKUATAN-KEKUATAN ANDA?

Banyak petunjuk cerdas yang tersedia soal jaringan. Saya ingin mengajukan satu pertanyaan lagi: bagaimana Anda, sebagai pribadi pendiam, dapat mengikuti jaringan yang sesuai dengan kekuatan-kekuatan dan kebutuhan-kebutuhan Anda—dengan kata lain, dengan cara yang sesuai dengan Anda? Di sini saya membatasi diri dengan strategi-strategi yang menawarkan sebuah jawaban untuk pertanyaan ini. Anda dapat menyusun rencana Anda sendiri pada waktu yang sama: Anda akan menemukan pertanyaan-pertanyaan sesudah setiap strategi yang akan membimbing Anda selangkah demi selangkah.

Strategi 1: Tentukan sendiri sasaran-sasaran yang jelas definisinya

Kemampuan analitis Anda (kekuatan 6) akan membantu dalam penyusunan rencana dengan tujuan yang pasti dalam pikiran sekaligus membantu Anda menentukan hal-hal pokok (penguasaan substansi, kekuatan 2) dan berkonsentrasi (kekuatan 3).

Dua pertanyaan bagi Anda

1. Sasaran apa yang Anda kejar dengan kegiatan jaringan Anda?

Sasaran-sasaran pribadi	Sasaran-sasaran profesional
Hobi (termasuk olahraga)	Kontak dengan sejawat
Meringankan beban (mencari dukungan)	Berbagi informasi
Pengembangan pribadi	Bantuan, pelatihan tambahan
Berbagi pengalaman	Pembandingan dengan orang lain
Rangsangan baru	Prospek karier baru

2. Jadi, jaringan apa yang Anda minati?

Berikan jawaban setepat mungkin.

Jaringan pribadi	Jaringan profesional
(misalnya perkumpulan, inisiatif, pertemanan)	(misalnya organisasi, klub, mitra kerja akrab)

Sekarang, cobalah menyusun tabel peringkat: beri nomor jaringan-jaringan yang telah Anda tulis pada tiap kolom berdasarkan tingkat kepentingan—jadi jaringan pribadi dan profesional yang paling penting diberi nomor 1, berikutnya nomor 2, dan seterusnya....

Apabila Anda telah mengisi kotak di atas dengan jawaban-jawaban Anda, Anda akan tahu di mana sebaiknya menginvestasikan energi dan sumber-sumber lain.

Strategi 2: Definisikan sumber-sumber daya Anda

Sebagai pribadi pendiam, Anda tentunya menyadari keterbatasan sumber daya yang Anda miliki untuk membangun jaringan. Jadi, lebih penting bila untuk langkah strategis kedua ini Anda membuat keputusan secara sadar tentang berapa banyak waktu dan energi yang ingin Anda "gunakan", dan untuk apa.

Dua pertanyaan lagi bagi Anda

1. Mana di antara sumber daya berikut yang dapat dan ingin Anda investasikan dalam kegiatan jaringan Anda?

Jaringan pribadi	Jaringan profesional
Waktu: (per hari/minggu/bulan?)	**Waktu:** (per hari/minggu/bulan?)

Anda memerlukan waktu untuk hal-hal seperti menghadiri undangan, mengembangkan kontak, berkomunikasi, dan untuk menduduki jabatan-jabatan (kehormatan) tertentu.

Uang:	Uang:
(per hari/minggu/bulan?)	(per hari/minggu/bulan?)

Anda memerlukan uang untuk hal-hal seperti iuran keanggotaan, ongkos perjalanan, penginapan, biaya makan, dan tiket masuk.

2. Sekarang, alokasikan semua itu secara lebih spesifik: berapa persen waktu dan uang yang ingin Anda investasikan pada tiap jaringan? Pada isian "Kegunaan" tuliskan apa tepatnya yang ingin Anda gunakan untuk masing-masing.

   Di sini Anda perlu mempertimbangkan prioritas-prioritas yang telah Anda tetapkan di bawah strategi 1 (pertanyaan 2): makin penting jaringan, makin besar sumber daya yang harus diinvestasikan.

Jaringan pribadi	**Jaringan profesional**
Jaringan:. ..... Kegunaan:.	Jaringan:. ..... Kegunaan: . .....
Waktu:. ..... Uang:.	Waktu: . ..... Uang: . .....
Jaringan:. ..... Kegunaan:.	Jaringan:. ..... Kegunaan: . .....
Waktu:. ..... Uang:.	Waktu: . ..... Uang: . .....
Jaringan:. ..... Kegunaan:.	Jaringan:. ..... Kegunaan: . .....
Waktu:. ..... Uang:.	Waktu: . ..... Uang: . .....
Jaringan:. ..... Kegunaan:.	Jaringan:. ..... Kegunaan: . .....
Waktu:. ..... Uang:.	Waktu: . ..... Uang: . .....
Jaringan:. ..... Kegunaan:.	Jaringan:. ..... Kegunaan: . .....
Waktu:. ..... Uang:.	Waktu: . ..... Uang: . .....
Jaringan:. ..... Kegunaan:.	Jaringan:. ..... Kegunaan: . .....
Waktu:. ..... Uang:.	Waktu: . ..... Uang: . .....

Alokasikan sumber-sumber daya Anda

Kekuatan-kekuatan pokok seperti kemampuan analisis, penguasaan substansi, dan konsentrasi akan membawa Anda menjalankan kedua strategi pertama tanpa harus mengerahkan terlalu banyak energi: Anda memutuskan sumber daya apa yang Anda miliki, juga bagaimana Anda akan mengerahkannya. Ketika Anda menerapkan rencana-rencana Anda, mungkin saja prioritas-prioritas Anda telah bergeser, atau Anda

mungkin menggunakannya secara berbeda dari yang telah Anda rencanakan. Itu semua tidak masalah: yang paling penting adalah mempunyai rencana induk yang masuk akal bagi Anda, dan yang penting, itu akan memberi Anda beberapa gagasan tentang langkah-langkah pasti yang akan Anda ambil dalam manajemen kontak Anda sendiri.

Sekarang, mari kita beranjak ke dua strategi yang sesuai untuk berkomunikasi sebagai pribadi pendiam.

Strategi 3: Memperkenalkan orang-orang yang Anda kenal satu sama lain

Biarkan orang lain saling mendapatkan manfaat

Izinkan saya mengulang bahwa pribadi pendiam lebih suka bicara dengan satu atau dua orang daripada bicara di depan kelompok besar. Kekuatan-kekuatan mereka meliputi kehati-hatian (kekuatan 1), yang secara negatif dapat muncul dalam bentuk rasa takut atau cemas (hambatan 1). Ini dapat membuat upaya menjalin kontak dengan orang yang sama sekali tidak dikenal terasa lebih seperti pengalaman yang tidak menyenangkan. Selain sederhana dan efektif, strategi ketiga ini juga mempertimbangkan kecenderungan itu: perkenalkan orang-orang yang Anda kenal satu sama lain jika menurut Anda mereka cocok dan bisa saling mendapatkan manfaat.

Buat nama Anda diingat dengan menjadi perantara

Berkomunikasilah menggunakan media sosial (kita akan membahasnya belakangan di bab ini) dan dalam percakapan ketika salah seorang kontak Anda telah menerbitkan sebuah karya atau telah mencapai sesuatu yang patut dirayakan: barangkali menerbitkan sebuah buku, menjadi narasumber sebuah wawancara, atau menerima penghargaan, misalnya.

Ini adalah cara untuk mengenal kenalan Anda dengan lebih baik. Membuat rujukan positif kepada orang lain dan secara aktif membangun koneksi-koneksi sama artinya dengan membuat kesan yang positif bagi diri sendiri: Anda menciptakan manfaat bagi orang-orang yang terkait dan Anda sendiri jadi terlihat sebagai seseorang yang senang menarik perhatian bagi orang lain dan menciptakan manfaat bagi mereka. Ini adalah strategi jaringan yang hebat dan cerdas.

Merencanakan enam upaya pertama Anda dalam bermediasi.

Sebuah pertanyaan lain bagi Anda

Orang-orang mana yang dapat saling Anda perkenalkan?

Jaringan pribadi	Jaringan publik
Siapa:.	Siapa:. .....
Dengan siapa:.	Dengan siapa:. .....
Mengapa:.	Mengapa:. .....
Siapa:.	Siapa:. .....
Dengan siapa:.	Dengan siapa:. .....
Mengapa:.	Mengapa:. .....
Siapa:.	Siapa:. .....
Dengan siapa:.	Dengan siapa:. .....
Mengapa:.	Mengapa:. .....
Siapa:.	Siapa:. .....
Dengan siapa:.	Dengan siapa:. .....
Mengapa:.	Mengapa:. .....
Siapa:.	Siapa:. .....
Dengan siapa:.	Dengan siapa:. .....
Mengapa:.	Mengapa:. .....

Strategi 4: Minta kenalan-kenalan Anda memperkenalkan Anda kepada seseorang

Strategi ini melengkapi strategi yang terdahulu dan didasarkan pada prinsip-prinsip yang sama. Strategi ini juga luar biasa sederhana: Anda meminta orang-orang yang sudah Anda kenal untuk memperkenalkan Anda kepada seseorang yang ingin Anda temui. Kebetulan, strategi ini sangat jitu jika Anda perlu berkenalan dengan orang-orang kelas atas yang didekati oleh banyak orang: seorang kenalan biasa bisa jadi memiliki koneksi luar biasa. Anda dapat memanfaatkan kesempatan emas seperti itu dengan memikirkan sebuah cara yang baik untuk membuka percakapan. Anda akan menemukan arahan-arahan tentang ini dalam subbab "Kontak: mempertimbangkan kebutuhan-kebutuhan" belakangan dalam bab ini.

Sebuah pertanyaan lain bagi Anda

Siapa saja yang ingin Anda kenal—dan siapa yang dapat Anda minta untuk memperkenalkan kepada mereka?

Jaringan pribadi	Jaringan publik
Siapa:	Siapa: .....
Orang yang memperkenalkan:	Orang yang memperkenalkan: .....
Mengapa:	Mengapa: .....
Siapa:	Siapa: .....
Orang yang memperkenalkan:	Orang yang memperkenalkan: .....
Mengapa:	Mengapa:
Siapa:	Siapa: .....
Orang yang memperkenalkan:	Orang yang memperkenalkan: .....
Mengapa:	Mengapa: .....
Siapa:	
Orang yang memperkenalkan:	
Mengapa:	

Strategi 5: Bersikap konsisten

Sebuah jaringan akan berkembang baik jika ada satu hal: konsistensi. Ini melibatkan dua kualitas di bawah ini.

Ketekunan dalam bersikap aktif

Pertama, Anda harus aktif dalam jaringan untuk waktu yang lama. Baru setelah itu Anda akan menyadari keuntungan-keuntungan yang nyata, dan upaya Anda dalam mengembangkan hubungan akan membuahkan hasil. Ini bisa memakan waktu satu atau dua tahun (tergantung seberapa sering pertemuannya terjadi) dalam jaringan-jaringan yang bergantung pada kontak langsung bukan kontak digital supaya Anda dapat diakui sebagai anggota dan membangun hubungan yang berkelanjutan—asalkan Anda betul-betul aktif. Maka, bersabarlah terus: kegigihan Anda (kekuatan 8) akan bermanfaat dalam hal ini.

Akuntansi jaringan

Kedua, konsistensi berarti membangun kontak-kontak Anda dengan sabar dan setelah itu merawatnya. Ini meliputi komunikasi dengan orang-orang yang menurut Anda menarik dalam jaringan tertentu. Dan, ini pada gilirannya menuntut Anda membuat semacam catatan tentang acara-acara yang Anda hadiri: siapa yang Anda jumpai? Apa yang menurut Anda menarik? Informasi apa yang ingin Anda ingat?

Banyak anggota jaringan yang berpengalaman menggunakan komputer untuk menghimpun informasi ini: ini berhasil pada jaringan-jaringan digital seperti LinkedIn, walaupun Anda hanya dapat membuat daftar orang-orang yang juga merupakan pengguna aktif di situs itu. Selain itu, ada pula program-program manajemen kontak dan aplikasi-aplikasi yang dapat Anda gunakan, bahkan ada beberapa program e-mail yang menawarkan opsi manajemen kontak. Intinya: cukup coba aplikasi dan situs yang menarik perhatian Anda.

Anda bisa lihat sendiri, upaya-upaya administratif yang diperlukan bukannya tanpa batas. Modal penting Anda untuk strategi kelima ini adalah kemampuan berpikir analitis yang sistematis (kekuatan 6) serta kegigihan yang disebutkan di atas.

Pertanyaan-pertanyaan lagi bagi Anda

1. Jelaskan bagaimana cara Anda mencatat kontak-kontak yang ingin Anda bangun dan Anda kembangkan selama ini?
2. Apa yang Anda perlukan untuk mengembangkan kontak-kontak Anda menjadi lebih baik lagi?
3. Bagaimana cara Anda mempertahankan bantuan-bantuan yang diperlukan?
4. Berapa lama waktu yang Anda perlukan untuk mengurus perubahan-perubahan yang diperlukan?

Sekarang kita sudah sampai pada bagian akhir subbab ini dengan rencana pertama Anda sendiri, yang akan membantu Anda dalam mengikuti jaringan dengan positif dan "secara diam-diam" sejak sekarang. Segeralah menerapkannya!

Kontak: sisi-sisi unggul pribadi pendiam

Strategi-strategi kontak sosok pendiam

Pribadi pendiam memiliki kekuatan-kekuatan khusus yang membuat berhubungan dengan orang lain mudah dan menyenangkan. Kekuatan-kekuatan ini semacam modal dalam hubungan sosial—sekaligus merupakan titik awal terbaik untuk memperlihatkan strategi-strategi kontak yang secara khusus cocok bagi pribadi pendiam. Pada dasarnya, kita

semua pandai melakukan hal-hal yang menurut kita mudah. Mari kita cek hal-hal apa saja yang biasanya mudah dilakukan oleh orang-orang pendiam dalam berurusan dengan orang lain.

Kekuatan 4: Mendengarkan

Membantu membuat telinga Anda tetap terbuka

Dengan memiliki kemampuan mendengarkan: itu salah satu kekuatan dahsyat orang-orang pendiam dalam percakapan. Dibanding rekan-rekan mereka yang ekstrover, sosok pendiam tidak begitu bergantung pada tanggapan-tanggapan dan konfirmasi dari orang-orang yang mereka ajak bicara. Sosok introver suka mengumpulkan impresi dan informasi—dan cara terbaik untuk melakukannya adalah dengan membuka lebar-lebar telinga Anda. Apabila seseorang bersedia mendengarkan, orang yang berbicara sangatlah beruntung: mereka mendapatkan perhatian, sebuah ruang tempat mereka dapat mengekspresikan diri tanpa merasa tertekan. Ucapan mereka diperhatikan. Pribadi ekstrover senang memilah pikiran-pikiran mereka sambil berbicara (sedangkan orang introver lebih suka menggunakan gagasan-gagasan yang telah mereka pikirkan dengan cermat dan telah dirumuskan dengan tepat). Para introver juga akan diuntungkan jika berkesempatan berbincang dengan sesama introver. Pada kesempatan itu, mereka (akhirnya) dapat mengekspresikan diri tanpa merasa tertekan.

Mendengarkan secara tulus dapat mendongkrak presensi

Mendengarkan memiliki kualitas yang beragam. Yang terbaik adalah ketika telinga si pendengar terbuka dalam dua cara secara bersamaan: pertama, tanpa prasangka dan dengan rasa ingin tahu. Dengan kata lain, ia tidak membiarkan diri dihalangi oleh praduga-praduga atau hal-hal yang sudah lazim sekaligus tidak bakal merasa bosan. Kedua,

si pendengar tidak berusaha mengungkapkan yang ingin ia katakan ketika orang lain sedang bicara. Perhatian macam ini memberikan hasil paling baik ketika mendengarkan dengan penuh perhatian sambil melakukan kontak mata yang disengaja. Akan tetapi, Anda tidak dapat memalsukan perhatian khusus seperti ini ketika mendengarkan dalam jangka panjang: mendengarkan sungguh-sungguh akan memberi Anda kehadiran dan intensitas berkat telinga yang siaga, dan itu jauh lebih membantu daripada strategi bahasa tubuh. Belajarlah menghargai kenyataan bahwa Anda memiliki kekuatan ini: banyak orang ekstrover harus mengerahkan usaha yang keras untuk bisa melakukannya.

Anne, yang Anda jumpai di awal bab ini, baru sekarang menyadari kekuatannya dalam mendengarkan. Selama ini ia memang terampil sekali memasukkan apa-apa yang telah ia dengar ke dalam perkataannya sendiri secara sengaja. Ia melakukannya dengan mengikuti poin-poin tertentu yang diminati atau secara aktif memasukkan hal-hal yang disebut ke dalam pertimbangannya. Dengan melakukan itu, Anne merasa percakapan-percakapannya menjadi jauh lebih intensif—begitu pula jumlah kontaknya!

Berikut ini beberapa contoh untuk membantu Anda menggunakan hal-hal yang Anda dengar untuk menjalin kontak.

Dari mendengarkan ke tukar pikiran yang murni: kalimat-kalimat contoh untuk para pendengar aktif

- "Anda tadi menyebutkan bahwa (Anda pernah mengorganisasikan sebuah konferensi di Leeds bersama perusahaan ini). Seberapa besar (kepuasan Anda dalam hal itu)?"
- "Saya akan memikirkan kembali dari awal tentang (konferensi kita di Leeds)—karena sekarang Anda telah (menyampaikan laporan yang begitu meyakinkan untuk Manchester)."

- "Saya terus mengingat ucapan Anda: (apakah memulai perencanaan untuk satu tahun penuh benar-benar perlu dilakukan)?"

Kekuatan 5: Bersikap tenang

Sebelumnya sudah dijelaskan bahwa sikap tenang adalah sumber kekuatan. Ini berlaku pula untuk percakapan-percakapan ringan. Pribadi pendiam mudah mengalami stres, atau setidaknya menjadi kurang nyaman ketika berada di lingkungan yang sibuk dan gaduh, atau ketika sedang berurusan dengan orang-orang yang mudah tersinggung. Sisi lain pada mata uang ini adalah bahwa mereka juga dapat membantu Anda bersikap tenang ketika menghadapinya—sebuah atmosfer yang ideal untuk bertukar pikiran secara santai. Sosok introver yang tenang mampu menyediakan ruang untuk mendengarkan, merenungkan, dan membahas dengan melambatkan proses komunikasi.

Memandang sikap tenang sebagai sesuatu yang positif

Jika Anda melakukannya, yang penting adalah bahwa Anda sebagai pribadi pendiam memandang sikap tenang sebagai sebuah kekuatan: jika Anda merasa bahwa bicara dengan cepat, pendekatan yang sangat dinamis dalam membahas masalah, serta gerakan tangan yang heboh (yang kebetulan merupakan pola perilaku pribadi ekstrover) adalah kemampuan yang harus dimiliki, sulit memandang sikap tenang sebagai sesuatu yang positif.

Saya akan memberi Anda beberapa bukti untuk meyakinkan Anda bahwa pendekatan yang tenang dalam perbincangan santai adalah hal yang positif.

Tetap tenang adalah tanda kepercayaan diri dan pengendalian diri

Dengan menyediakan waktu untuk bicara dan membujuk, Anda menunjukkan bahwa Anda menyediakan ruang bermanuver bagi diri sendiri. Anda tidak menempatkan diri di bawah tekanan. Pakar gerak dan sikap tubuh sepakat bahwa orang-orang yang bersikap tenang menunjukkan kesan percaya diri, mapan, dan bermartabat.

Kesan tegas

Bagaimanapun, untuk menghasilkan pengaruh besar, segala sesuatu yang Anda perbuat atau katakan ketika membahas sesuatu dengan orang lain haruslah terkesan tegas dan pasti. Ini perilaku yang alami; mengingat sikap tenang berasal dari dalam, maka semua gerak tubuh Anda—entah gerak mata, tangan, atau kaki—bakal terlihat jelas dan penuh motivasi. Ketika Anda berbicara dengan kalimat yang lengkap, itu mendatangkan kesan bahwa Anda tahu persis yang ingin Anda katakan.

Bersikap tenang membuat orang yang bicara dengan Anda merasa santai

Sosok ekstrover merasa lebih mudah menarik perhatian ketika ia sedang bicara tentang sesuatu. Namun, dalam kebanyakan kasus, mereka bukan mayoritas. (Jika Anda ingin situasi di mana sebagian besar orang yang terlibat adalah ekstrover, saya menganjurkan Anda datang ke acara konferensi serial televisi.) Secara umum, sekitar 30 sampai 50 persen orang yang menghadiri acara-acara sosial adalah introver. Mereka merasa bicara dengan sesama introver luar biasa membuat santai: mengobrol dengan orang-orang yang tidak membuat mereka merasa tertekan ketika bertukar pikiran, bahkan siap untuk menunggu sebentar sewaktu lawan bicara mereka diam sejenak untuk berpikir atau harus mencari

kata yang tepat. Tidakkah Anda merasakan hal yang sama? Dalam kultur Barat, jeda ketika bercakap-cakap bisa jadi dianggap remeh….

Menghilangkan tekanan dari suatu situasi

Banyak orang merasa perbincangan basa-basi menyebabkan stres. Mereka merasa agak tidak nyaman berada dalam situasi-situasi sosial dengan orang-orang yang tidak mereka kenal. Sosok introver lain khususnya, tetapi juga banyak orang ekstrover, senang ketika seseorang seperti Anda mampu mengikuti sebuah perbincangan dengan tenang dan mapan, bahkan meskipun dengan beberapa jeda. Sikap tenang dan menyenangkan pada pribadi introver umumnya dapat menciptakan rasa santai dan ketenangan ketika sedang bertukar pikiran, dan dapat menghilangkan tekanan bagi semua yang terlibat.

Ini sebabnya pribadi ekstrover juga mendapatkan manfaat dari perbincangan yang tenang: itu bisa memberi mereka sebuah landasan untuk menjelaskan, berbicara, dan menampilkan sesuatu. Ketika berurusan dengan orang ekstrover, penting untuk menegaskan secara khusus bahwa Anda mendengarkan: dengan gerakan-gerakan di sekitar mata dan mulut, dengan mengangguk, dengan kata-kata atau gumaman yang bernada empati (ketika sedang bertelepon), dan mengajukan pertanyaan-pertanyaan secara cermat. Usahakan pula untuk mempertahankan kontak mata.

Tetap tenang dapat menghemat energi

"Bonus" ketiga dari sikap tenang ini sangat menguntungkan. Sebagai pribadi pendiam, banyak energi yang harus dikerahkan ketika berkomunikasi dengan orang lain dalam acara-acara sosial. Berkesempatan menghemat energi Anda yang sangat berharga adalah keuntungan besar.

Memusatkan energi

Ketenangan dari dalam dapat memudahkan Anda mengerjakan ini. Anda dapat menurunkan kecepatan dan tekanan ketika sedang berbicara dengan orang lain. Anda dapat mempertahankan keadaan sampai cukup lama ketimbang ketika Anda bertindak tanpa tujuan, tergesa-gesa, atau dalam tekanan. Anda juga dapat memusatkan energi Anda pada kekuatan 3, konsentrasi, dengan lebih baik: pada orang-orang dan pada situasi-situasi yang telah Anda identifikasi (dengan sangat tenang) sebagai menarik atau berharga.

Bagaimana memanfaatkan ketenangan dalam diri Anda pada acara-acara sosial

Pastikan Anda betul-betul tenang sebelum datang ke suatu acara sosial: kita akan terlihat sesuai dengan yang kita rasakan—bukan karena hasil yang kita inginkan.

Strategi-strategi fisik

- Tarik napas perlahan tetapi dalam saat bersiap-siap dan juga selama acara. Beri kesempatan kepada diri sendiri dan orang yang diajak bicara untuk jeda sambil menghela napas ketika Anda selesai mengatakan sesuatu yang penting.
- Gunakan irama tenang napas Anda untuk membuat suara Anda juga terdengar tenang. Ini akan terlihat khususnya dalam dua bidang: pertama, ketika berbicara dengan laju yang sesuai—tidak terlalu cepat, tetapi cukup dinamis—dan, kedua, dengan nada mendalam tetapi masih dalam rentang vokal Anda sendiri. Bicara dengan suara yang dalam membuat orang santai dan merasa percaya diri.

- Duduk atau berdiri dengan tegak, sehingga Anda merasakan peregangan yang menyenangkan di ruas tulang belakang.
- Secara sadar lemaskan pundak, siku, dan lutut Anda.
- Gunakan ketenangan yang berasal dari dalam untuk mempertahankan kontak mata yang nyaman: tatap lawan bicara Anda dengan pandangan yang bersahabat dan tenang. Anda berdua akan merasa santai jika Anda tidak memandang hanya pada satu titik di wajahnya, melainkan berpindah-pindah antara alis dan ujung hidung.

Strategi mental 1: Itu pilihan Anda!

Tetap ingat bahwa Anda tetap mempunyai pilihan dan bisa membuat keputusan secara sadar: *Anda* memutuskan berada pada acara ini. *Anda* memutuskan siapa yang akan Anda ajak bicara, dan berapa lama. *Anda* juga akan memutuskan kapan Anda akan pergi. Tidak seorang pun akan menghitung berapa banyak kontak yang Anda miliki atau memperhatikan apa yang Anda perbuat selama acara malam itu.

Berpikir seperti ini akan membuat Anda bertindak dengan percaya diri—tidak sebagai seseorang yang terpaksa meskipun enggan. Sikap mental ini akan memberi Anda sebuah rasa tenang yang membebaskan bahkan sebelum datang ke acara itu: Anda akan menguasai situasi dan mampu memutuskan ke mana Anda akan pergi. Dengan melakukan hal ini, Anda juga menunjukkan kepada orang lain bahwa Anda tahu dengan pasti apa yang Anda kerjakan. Ini akan berpengaruh positif pada cara Anda berhubungan dengan orang lain sekaligus pada harga diri Anda.

Strategi mental 2: Anda (dan hanya Anda) yang menentukan tujuan-tujuan Anda

Tentukan tujuan-tujuan yang pasti bagi diri sendiri dan selanjutnya kejar tujuan-tujuan itu selama acara. Ini akan memperjelas apa yang Anda kerjakan dan menjamin ketenangan Anda menunjukkan kesan percaya diri dan status yang tinggi.

Namun, ada satu syarat: tujuan-tujuan itu harus terlihat menarik dan dapat Anda raih. Jadi, jangan membebani diri dengan sesuatu yang membuat Anda stres dan/atau sesuatu yang seharusnya tidak usah dipedulikan.

Sebagai sebuah ilustrasi, di bawah ini adalah tujuan-tujuan yang telah dirumuskan oleh Anne untuk digunakan dalam acara-acara khusus dalam kehidupan profesionalnya:

- Masuk ke dalam percakapan dengan tiga orang asing yang kelihatannya menyenangkan.
- Mencari orang yang ahli dalam bidang pekerjaan saya sekarang dan menanyakan dua hal yang selama ini merepotkan saya dalam hal itu.
- Berusaha bertahan selama dua jam dan memperhatikan orang-orang sebanyak mungkin.
- Mengakhiri percakapan dengan sopan kalau mulai terlalu menyebabkan stres.

Anda lihat sendiri, sesungguhnya banyak kekuatan yang bisa didapatkan dari sikap tenang. Namun, Anda memiliki keuntungan-keuntungan lain sebagai sosok bersikap tenang yang masuk ke dalam obrolan ringan, dan dalam konteks sosial secara umum. Berikut ini kekuatan yang umum ada pada orang pendiam yang mungkin juga Anda miliki.

Kekuatan 6: Berpikir analitis

Mengevaluasi percakapan dengan cermat

Pribadi pendiam cenderung menghabiskan banyak waktu untuk melakukan pengamatan-pengamatan berdasarkan yang terjadi dalam pikiran mereka sendiri. Ini membuat mereka terbiasa menyaring yang mereka lihat dan mereka dengar sejak awal, kemudian membuat pertimbangan—dengan efek samping menyenangkan, yaitu menghasilkan analisis yang kuat. Atau untuk lebih tepatnya, di antara mereka yang jelas termasuk "otak kiri" berdasarkan penggolongan dalam Bab 2. Ini penting tidak hanya dalam bidang pemantauan dan masalah akademis, tetapi juga untuk perbincangan-perbincangan ringan: jika Anda dapat mengenali hal-hal yang penting dan pola percakapan dengan mudah, Anda juga akan merasa mudah mengembangkan percakapan lebih lanjut berdasarkan tahap yang dicapai dan orang yang diajak bicara, selain untuk mengevaluasi informasi dengan sengaja di sejumlah bidang pembahasan.

Pada prinsipnya, setiap perbincangan tidak resmi yang Anda masuki dalam sebuah acara sosial menjalani tiga fase yang membentuk semacam arsitektur ketika dipandang secara keseluruhan. Untuk pendekatan analitis Anda, pengetahuan tentang masing-masing fase akan memungkinkan Anda melakukan penanganan yang tepat.

Menganalisis obrolan ringan (1): masing-masing fase dan fungsinya

Obrolan ringan tidak mengharuskan Anda berkomitmen tentang apa pun. Akan jelas sejak awal apakah Anda dan orang yang Anda ajak bicara tertarik untuk meneruskan perbincangan. Pertama, ini bergantung pada apakah Anda berdua cocok. Jika tidak, itu bukan masalah: masih banyak orang lain yang dapat diajak bicara pada sebuah acara sosial. Ke-

dua, apakah Anda melanjutkan percakapan atau tidak bergantung pada apakah Anda memiliki bahan untuk dibicarakan dengan lawan bicara Anda. Di sini, Anda dapat membuat awal yang baik dengan memperhatikan hal-hal yang penting.

Pertanyaan berikut akan memudahkan Anda membuat awal yang baik.

Pertanyaan-pertanyaan untuk mulai

Apa yang sama-sama kami miliki dalam situasi ini? – Kami sama-sama menyukai anggur merah. Apa yang terpikir oleh orang lain tentang ini?

Apa yang menarik dalam acara ini? – Ini pesta lajang saya yang pertama: teman kerja saya akan menikah. Apakah orang yang akan saya ajak bicara mengenalnya?

Apa yang ingin saya ketahui? – Perjalanan bisnis ke Singapura ini sangatlah menarik. Akan tetapi, bagaimana cara terbaik untuk menuju bandara dari hotel besok pagi?

Begitu Anda memasuki sebuah topik dengan strategi ini, ambillah inisiatif untuk membuka percakapan Anda. Keuntungannya di sini adalah Anda tidak harus menanggapi komentar orang lain dengan cepat, tetapi Anda dapat mengendalikan perbincangan dengan topik yang sesuai bagi Anda.

Jangan mulai dengan kalimat klise

"Apa kabar?" barangkali merupakan titik awal yang biasanya paling baik bagi orang-orang yang saling kenal. Jika seseorang membuka dengan pertanyaan ini, hindari basa-basi ("Baik!" "Tidak terlalu buruk!")

Beri jawaban yang positif dan spesifik—kalau beruntung, yang Anda katakan akan mengantar ke sebuah tukar pikiran yang menarik. Katakanlah sesuatu seperti, "Jadi lebih baik setelah bertemu Anda!" atau cukup "Peter—rasanya sudah seabad kita tidak bertemu!"

Bagian tengah

Di bagian tengah Anda perlu mempertahankan agar percakapan berlanjut sehingga menjadi menyenangkan dan bermanfaat bagi Anda dan orang yang Anda ajak bicara. Ini tidak berarti bahwa hanya Anda sendiri yang boleh bicara. Dengarkan (ini kekuatan Anda berikutnya: lihat bawah), atau ajukan pertanyaan-pertanyaan terbuka yang menunjukkan minat—dengan kata lain, pertanyaan-pertanyaan yang tidak dapat dijawab dengan "Ya" atau "Tidak" dan biasanya dengan pertanyaan yang didahului dengan Apa, Siapa, dan Di mana.

Contoh pertanyaan terbuka: Apa cara terbaik untuk...? Apa yang terjadi berikutnya? Di mana saya dapat menemukan...? Di mana saya bisa mendapatkan...?

Pertanyaan-pertanyaan yang dipilih dengan baik akan dengan segera membuat perbincangan menjadi hidup. Dan, jika Anda juga menggunakan pola yang sederhana untuk menyaring isi pembicaraan lawan bicara Anda, Anda akan menemukan betapa mudahnya mempertahankan percakapan itu jika Anda mau.

Tanyakan kepada diri sendiri apa yang dapat Anda ambil dari komentar-komentar lawan bicara untuk lanjut atau untuk mengubah pokok bahasan.

Anda dapat mengubah pokok bahasan dengan mengeluarkan kalimat-kalimat seperti "Sehubungan dengan masalah X..." atau "Karena Anda baru saja menyebut X..."

Anda harus yakin tentang bagian tengah ini agar dapat melontarkan komentar-komentar dan impresi-impresi Anda sendiri: Anda sedang berbincang-bincang, bukan mewawancara.

Mengakhiri perbincangan

Sebuah perbincangan tidak resmi bisa berdurasi panjang atau pendek. Yang paling penting adalah Anda dapat mengakhirinya kapan saja tanpa mengeluarkan alasan yang mengada-ada. Ini sesuatu yang sangat melegakan bagi banyak orang pendiam karena dapat memberi sedikit ruang untuk bermanuver jika Anda menemukan bahwa situasi, atau lawan bicara Anda, membuat Anda kewalahan.

Mengakhiri pembicaraan dalam sebuah bincang-bincang kecil tidaklah sulit. Cukup mengatakan: "Terima kasih atas bincang-bincang ini. Kapan-kapan, mari kita bertemu lagi." Atau: "Saya harap kita dapat melanjutkan pembicaraan ini dalam waktu dekat." Sifat santai sebuah perbincangan kecil adalah sesuatu yang sangat menguntungkan bagi Anda dalam situasi ini: Anda dapat menghentikan pembicaraan ketika Anda menginginkannya—tanpa harus meminta maaf atau memberikan alasan. Bahkan pernyataan seperti "Oh, saya baru saja melihat seorang teman lama yang ingin saya sapa!" adalah sesuatu yang sangat wajar diucapkan: semua orang tahu bahwa acara sosial memang dimaksudkan untuk memelihara kontak.

Jika Anda merasa bahwa Anda ingin mengejar sebuah kontak dari informasi yang telah Anda miliki, Anda dapat menawarkan untuk bertukar kartu nama pada tahap ini. Saya suka menggunakan kartu nama, karena itu berarti kemudian saya dapat membuat catatan (di kamar hotel, misalnya). Ini membuat memori saya tidak terlalu terbebani sekaligus dan mengantar ke sebuah fase di mana kaum introver dapat berada di posisi yang kuat: melakukan tindak lanjut.

Tindak lanjut

Banyak sosok pendiam yang hebat dalam melakukan komunikasi tertulis (lihat kekuatan 9). Ini memberi mereka keuntungan yang pasti dalam pembuatan tindak lanjut tertulis sesudah berlangsungnya acara. Sebagai contoh, kepada lawan bicara saya dapat menawarkan sebuah kontak di

jaringan sosial LinkedIn (lihat bawah) atau mengirimkan kepadanya sebuah artikel surat kabar tentang masalah yang sedang dibicarakan. Saya dapat menggunakan kesempatan ini untuk berterima kasih kepadanya atas perbincangan menyenangkan yang telah kami alami, dan tempat untuk membahas detail dalam percakapan itu sendiri: "Saya ingat perkataan Anda saat konferensi di Singapura dulu. Saya akhirnya berhasil mendapatkan anggur Bordeaux seperti yang Anda sarankan. Sekali lagi terima kasih banyak. Seperti yang dijanjikan, saya telah melampirkan ... pada e-mail ini."

Anda akan menemukan lebih banyak saran untuk tindak lanjut di bawah ini.

Tiga saran untuk tindak lanjut Anda

1. Kirimkanlah surat alih-alih e-mail—meskipun e-mail tidak dilarang, tetapi kehadiran surat dan kartu nama telah semakin langka sehingga akan lebih berkesan.
2. Tulis sesuatu yang dapat dimanfaatkan. Orang yang bersangkutan harus merasa bahwa ia telah mendapatkan kejutan menyenangkan yang di luar dugaannya, tetapi dapat memanfaatkannya: sebuah tautan, artikel, sebuah saran tentang tempat di mana ia dapat menemukan sesuatu yang ia butuhkan...

   Jika Anda memutuskan mengirim sebuah e-mail, sebaiknya hindari lampiran yang berisi banyak data—ini sering berakhir di folder *spam*. Sebagai gantinya, kirim sebuah tautan, atau jika teks Anda tidak terlalu panjang, tulis saja di dalam isi e-mail.
3. Tulis sesegera mungkin. Orang yang bersangkutan mungkin akan masih mengingat Anda dengan jelas sampai empat hari kemudian.

Menganalisis obrolan ringan (2): Cara terbaik adalah mencari pokok bahasan yang sesuai—termasuk bagi Anda!

Pribadi introver memerlukan substansi

Anda baru saja melihat cara mencari topik pada awal atau bagian tengah perbincangan sekaligus cara mengendalikan perbincangan tersebut. Sering kali, perbincangan sejenis ini masih dianggap kurang mencukupi bagi pribadi pendiam seperti Anne: mereka senang bicara tentang yang jauh lebih berbobot, bahkan dalam situasi tidak resmi yang tujuan utamanya adalah menjalin hubungan. Mereka menginginkan kontak yang memberi mereka kesempatan untuk memikirkan sesuatu secara mendalam—jika mereka tertarik pada seseorang, atau jika orang itu memiliki sesuatu yang cukup istimewa bagi mereka, atau karena ada sebuah kesempatan sangat menarik untuk bertukar pikiran tentang topik tertentu.

Dari obrolan ringan menjadi pembahasan serius

Akan tetapi, tantangan yang sesungguhnya adalah menemukan sesuatu yang jauh lebih disukai oleh sosok pendiam: pembahasan mendalam. Banyak orang introver lebih menyukai obrolan ringan jika obrolan itu memungkinkan mereka mengubahnya menjadi "perbincangan serius"—dengan kata lain, menjadi sesuatu yang isinya menarik bagi mereka dan memudahkan terjadinya semacam diskusi. Alangkah idealnya jika sikap tenang juga ada di sini, sehingga ada waktu dan ruang untuk dibahas dengan cermat—dengan jeda-jeda di antara babak-babak perbincangan yang berbeda juga suasana yang damai. Selanjutnya pembahasan suatu topik dengan lawan bicara yang menyenangkan bahkan dapat berarti sosok introver yang terlibat sesungguhnya dapat *mengambil* energi dari perbincangan itu, bukan hanya *mengeluarkan* energi—dengan hasil-hasil sampingan yang menyenangkan, seperti rasa senang dan puas yang sangat besar.

"Bincang-bincang serius" biasanya dihubungkan dengan pandangan bahwa itu perbincangan yang tulus, yang biasanya dipandang sebagai keterampilan sosial yang penting. Dewasa ini, pada zaman pesan singkat, Facebook, dan Twitter, banyak orang merasa sulit untuk memberikan perhatian penuh kepada sebuah diskusi yang substansial—apalagi memulainya. Namun, mempelajari cara melakukan perbincangan berbobot bukan hal mustahil. Orang-orang yang berminat terhadap substansi (yang memiliki kekuatan 2) merasa perbincangan semacam ini mudah dilakukan. Maka jika Anda melakukan sebuah upaya untuk mengadakan sebuah tukar pikiran yang murni, Anda akan segera melihat pengaruh positifnya terhadap hubungan Anda dengan orang yang sedang Anda ajak bicara.

Memilih topik dengan cerdas

Sebagaimana telah kita lihat, akan lebih mudah jika di babak awal perbincangan Anda memilih sebuah topik yang Anda tahu dapat mengantar Anda berdua lebih dekat ke sesuatu yang pernah *dialami bersama-sama*: perjumpaan terakhir, komunikasi terakhir—atau cukup betapa senang Anda melihatnya lagi. Dan, sesuatu yang ada di tempat dapat pula membawa Anda lebih dekat dengan orang yang Anda ajak bicara: mengenal tuan rumah, rute ke atau dari bandara, pilihan makanan dalam perjamuan, atau acara pada malam itu.

Saran-saran untuk memilih sebuah topik

Anda tidak harus menjadi filsuf untuk mencari cara agar pembicaraan bisa beralih ke sesuatu yang lebih substansial. Putar otak Anda lalu susun sebuah daftar yang memenuhi satu syarat: Anda memang tertarik dengan topik itu. Berikut ini daftar contoh yang dapat Anda kembangkan sesuka Anda.

Beberapa topik dengan substansi

- Situasi-situasi yang telah Anda lalui (mungkin bersama-sama) ketika ada seseorang atau sesuatu yang membuat Anda terkesan: pembicara utama (konferensi)—pembicara terkenal, 87 tahun—membuat semua orang seperti tersihir.
- Hal-hal yang menarik bagi Anda dan menurut Anda juga menarik bagi lawan bicara. Contoh: gedung tempat konferensi IT akan diadakan biasanya adalah sebuah pabrik cokelat. Anda mungkin penasaran soal fitur-fitur umum yang kemungkinan ada di sana.
- Hal-hal yang ingin Anda ketahui lebih banyak—terutama jika lawan bicara Anda akrab dengan hal-hal tersebut. Tentang rapat jaringan misalnya: tanyakan apakah perusahaan tempat lawan bicara Anda bekerja memiliki kuota untuk karyawan perempuan. Apa pendapatnya tentang itu?
- Pertanyaan-pertanyaan yang terpikir oleh Anda berkat hal-hal yang terjadi di sekitar Anda: apa pengaruh musik latar ini?

Kontak: ikut memperhitungkan kebutuhan-kebutuhan

Anda telah mengambil langkah pertama di subbab sebelumnya: Anda tahu tukar pikiran macam apa yang cocok bagi Anda. Sekarang, Anda dapat dengan pasti mencari orang-orang dan situasi-situasi yang akan membuat hidup Anda lebih berharga.

Sebuah pertanyaan bagi Anda

Kekuatan-kekuatan mana yang memudahkan Anda bicara dengan orang-orang yang belum Anda kenal?

Saya merasa relatif mudah mengubah "obrolan ringan" menjadi "perbincangan serius". (Kekuatan 2)

Saya seorang pendengar yang baik dan dapat memanfaatkan yang saya dengar untuk membuat percakapan terus berkembang. (Kekuatan 4)

Mudah bagi saya untuk menenangkan diri. (Kekuatan 5)

Saya memiliki segudang topik yang telah terbukti berguna untuk membuat perbincangan berjalan lancar. (Kekuatan 6)

Saya dengan cepat menangkap apa yang penting bagi orang lain. (Kekuatan 10)

Saya ahli dalam menanggapi orang. (Kekuatan 10)

Saya memiliki kekuatan-kekuatan lain untuk obrolan ringan, misalnya .....

.....

.....

Tidak selamanya situasi gaduh bisa dihindari

Bagaimanapun, Anda juga harus menerima fakta bahwa Anda kadang-kadang harus berbicara dengan orang dalam kondisi-kondisi yang tidak begitu ideal. Sebuah pesta dengan musik yang keras. Pesta Natal resmi yang menegangkan setiap tahunnya. Atau, yang betul-betul menakutkan bagi banyak orang introver, termasuk saya sendiri: segala bentuk pesta perkenalan, yang sesungguhnya dimaksudkan untuk mendapatkan sebanyak mungkin kontak.

Pada acara-acara seperti ini Anda dapat membatasi jumlah energi yang Anda kerahkan sampai batas tertentu dan memastikan bahwa Anda tetap nyaman. Oleh sebab itu, penting bagi Anda untuk mengetahui dengan tepat apa hambatan-hambatan Anda. Coba kita perhatikan hal ini lebih cermat.

Hambatan 2: Perhatian berlebihan kepada detail

Banyak orang pendiam merasa sulit melakukan obrolan ringan karena itu meningkatkan kecenderungan untuk memberi terlalu banyak perhatian pada detail. Sosok introver yang cenderung memandang tiap pohon satu per satu alih-alih memandang hutan dengan jalan-jalan setapaknya dapat dengan mudah tersesat dalam situasi-situasi sosial yang "serbakacau". Mereka juga cenderung menderita karena rangsangan yang berlebihan (hambatan 3).

Jadi, alangkah baiknya membuat struktur untuk situasi yang ada dengan cermat. Strategi-strategi sederhana berikut akan memudahkan Anda berkeliling dengan percaya diri di dalam sebuah kelompok orang sambil tetap merasa yakin terhadap diri sendiri.

Obrolan ringan: strategi-strategi untuk meningkatkan kejelasan

1. Berfokuslah pada "kualitas," bukan "kuantitas".
   Pribadi pendiam mempunyai cara khusus untuk menciptakan hubungan yang akrab antara mereka dan orang lain yang mereka pilih. Di sini penekanan ada pada "pilihan mereka". Alih-alih membuat banyak kontak dengan banyak orang, sosok introver lebih menyukai kontak yang intensif dan teratur dengan sedikit orang. Dan selanjutnya mereka juga berinvestasi dalam hubungan-hubungan ini. Banyak orang introver merasa percakapan satu lawan satu lebih menyenangkan daripada bertukar pikiran dengan sekelompok orang.

Mereka merasa lebih santai jika berhadapan dengan satu orang, dan jumlah gagasan yang datang juga dirasa masih sesuai dengan daya tampung mereka. Topik yang diberikan lebih mudah dikelola dalam batas-batas ini, dan mempertimbangkan pandangan orang lain pun menjadi lebih mudah karena yang terlibat hanya satu orang. Oleh sebab itu, sedapat mungkin lakukanlah perbincangan satu lawan satu. Apabila Anda bicara dengan tiga atau empat orang secara bergantian pada suatu acara, hasilnya akan baik jika perbincangan itu menyenangkan ("mendalam" bukan "melebar", beralih dari obrolan ringan ke perbincangan yang nyata)—dan lebih berpeluang mengantar ke kontak-kontak jangka panjang daripada ketika menggunakan strategi kontak "melebar" yang lazim dipakai oleh kaum ekstrover.

2. Posisikan diri dalam ruangan.
   Pada awal acara, cari dulu bermacam-macam "titik penyelamatan" yang kalau perlu dapat Anda gunakan untuk kabur. Pola pikir seperti ini akan membuat Anda mampu memandang ruangan sebagai struktur yang terkendali, di samping juga akan melindungi Anda dari hambatan 3: rangsangan berlebihan. Cari tempat duduk yang memungkinkan Anda memiliki pandangan yang bagus ke seluruh ruangan. Jika Anda sedang mencari orang-orang baru untuk diajak bicara, alangkah baiknya jika Anda memilih tempat di dekat pintu.

3. Cari seseorang yang dapat diajak bicara.
   Cari orang-orang yang kelihatan ramah (sedang sendirian, dalam kelompok kecil, atau dalam kelompok terbuka). Anda juga dapat membuat pengaturan dengan orang-orang itu sebelum acara—misalnya jika Anda merasa ingin bertemu mereka secara pribadi sesudah berkirim e-mail, atau jika Anda ingin membicarakan sesuatu yang spesifik.

4. Tentukan target-target pribadi untuk diri sendiri.
   Pikirkan sesuatu yang tertentu untuk acara yang bersangkutan yang

sesuai bagi Anda dan untuk posisi Anda pada waktu itu: buat rencana untuk memasuki perbincangan dengan satu orang tertentu (misalnya dengan diperkenalkan—minta tolong kepada seseorang yang kenal dengan Anda berdua). Atau niatkan sejak awal bahwa Anda hanya akan meneruskan percakapan selama Anda masih merasa nyaman—dan selanjutnya pergi atau beristirahat ketika Anda merasa ingin melakukannya.

Hambatan 3: Rangsangan berlebihan

Semua yang berlebihan bisa berbahaya. Ini juga berlaku untuk hal-hal yang memberi kepuasan dalam hidup: misalnya cokelat, anggur merah, dan juga orang-orang. Bagi pribadi introver, "terlalu banyak" sering berarti terlalu banyak untuk diatasi. Dan, itulah tepatnya yang dimaksudkan dengan rangsangan berlebihan: sebuah situasi yang menguras energi Anda karena terlalu banyak yang harus diatasi. Itu sangat melelahkan dan merenggut kenikmatan dari sebuah pertemuan dengan orang lain. Itu juga bisa mendatangkan stres. Maka dari itu, bukan tidak lazim bagi banyak sosok introver untuk menjatah acara sosial mereka dengan cermat dan mempertimbangkan dengan cermat agar mereka tidak sampai kewalahan. Ini sama sekali bukan kejahatan—tidak ada yang mewajibkan Anda harus bersama-sama orang lain sepanjang waktu. Namun, yang saya bicarakan di sini adalah situasi itu sendiri: bagaimana caranya menghindari kehilangan energi dengan terlalu banyak dan terlalu cepat?

Obrolan ringan: strategi-strategi untuk melawan rangsangan berlebihan

1. Pastikan Anda merasa nyaman pada semua acara sosial. Jangan memasukkan diri ke dalam tekanan, tetapi ambil jeda di sela-sela perbincangan. Ada dua hal yang penting saat melakukan jeda: Anda

harus sendirian dan bisa merasa santai. Ada bermacam-macam kemungkinan: pergi ke kamar kecil; melihat-lihat gambar di dinding; duduk tenang sambil minum dan memandangi orang-orang di sekitar Anda dengan santai. Tarik napas panjang perlahan di sela-sela perbincangan: ini akan membuat Anda merasa tenang sekaligus menyediakan asupan oksigen. Efeknya sama dengan istirahat kecil. Selain itu, kontak-kontak Anda juga akan jauh lebih tertarik jika Anda memiliki "baterai yang terisi penuh"—itu awal yang bagus!

2. Hindari mengerjakan banyak hal sekaligus. Ini akan mengurangi jumlah rangsangan yang harus diatasi oleh otak Anda, dan memungkinkan Anda berkonsentrasi lebih baik pada apa yang sedang Anda kerjakan. Ini juga akan memperbesar kesan yang Anda tampilkan. Maka dari itu, pusatkan perhatian pada orang atau orang-orang yang sedang bicara atau mengerjakan sesuatu bersama Anda. Begitu Anda menyelesaikan tukar pikiran ini, pikirkan target berikutnya—atau bantu diri Anda relaks dengan menikmati dahulu hidangan yang disajikan.

3. Kebisingan yang terlalu banyak sungguh-sungguh dapat menguras energi orang-orang pendiam dan merupakan penyebab utama rangsangan berlebihan. Saya telah melihat bahwa saya dan orang-orang pendiam lain cenderung melihat kebisingan sebagai semacam kekuatan alam yang mustahil diatasi. Orang-orang ekstrover di sekitar kami tidak terlalu mengalami masalah dengan volume, maka kelihatannya itu cuma masalah "kami". Namun, tidak usah khawatir: lebih sering, masih ada sesuatu yang dapat dikerjakan saat Anda menemukan situasi yang terlalu bising. Jika tidak ada yang dapat diperbuat untuk mengurangi tingkat kebisingan (misalnya bunyi pesawat mendarat sewaktu sedang berbincang di bandara—atau pada sebuah pesta jalanan), Anda tidak dapat menggunakan penyumbat telinga tetapi Anda tetap dapat mengurangi rangsangan yang Anda terima:

berkonsentrasilah pada orang yang sedang bicara dengan Anda. Ini akan memangkas sebagian kebisingan latar belakang sekaligus memudahkan memahami lawan bicara. Selain itu, ada banyak situasi lain ketika Anda dengan jelas dapat mengurangi kebisingan. Sosok ekstrover yang menjadi resepsionis di *gym* akan dengan senang hati menurunkan volume musik latar jika itu membuat olahraga Anda tidak menyenangkan sekaligus tidak memungkinkan Anda berbicara dengan orang lain. Namun, tentu saja Anda harus meminta hal ini kepadanya. Ikuti petunjuk-petunjuk berikut ketika Anda bermaksud melakukannya: pertama ungkapkan masalah Anda secara objektif. Kedua, sampaikan apa yang menyebabkannya. Ketiga, katakan apa yang Anda inginkan. Dalam kasus ini, Anda bisa berkata kepada resepsionis *gym* Anda: "Musik di ruangan latihan beban hari ini rasanya keras sekali. Akan lebih mudah bagi kami untuk bercakap-cakap seandainya volumenya dinormalkan. Bolehkah volumenya dikecilkan?"

Hambatan 4: Sikap pasif

Apabila Anda memandang ke sekeliling dalam sebuah acara sosial, Anda akan menyaksikan sosok-sosok introver yang hanya kelihatannya saja aktif: mereka sedang mencari minuman atau sedang melihat-lihat pesan pada ponsel cerdas mereka. Atau membolak-balik kertas, atau bolak-balik melihat arloji. Ini jelas tidak baik dalam upaya mendapatkan kontak....

Mengambil inisiatif

Kesempatan-kesempatan untuk mencoba membuat kontak biasanya terkesan tidak terstruktur. Orang-orang pendiam sering tidak yakin tentang yang dapat dan harus mereka kerjakan untuk berhubungan dengan orang-orang lain dalam ruangan. Ini dapat dengan mudah mengantar

ke ketidakpastian dan hilangnya kepercayaan diri. Maka, orang-orang pendiam ini pun jadi merasa tak nyaman. Awalnya, mereka merasa sangat tergoda untuk tidak berbuat apa pun dan menahan diri, bukannya dengan sengaja berbuat sesuatu guna mendapatkan kontak. Dengan cara ini, mereka membuat diri sendiri bergantung pada orang-orang lain: jika mereka tidak mengambil inisiatif, sosok-sosok pendiam akan ditinggal sendiri. Namun, jika pihak lain sungguh mengambil inisiatif, orang-orang yang pasif harus menanggapi peluang apa pun yang datang, dan tidak dapat memutuskan sendiri dengan siapa mereka akan berbincang dan tentang apa. Dalam kasus yang paling buruk, mereka tidak mampu menangani kesempatan itu sama sekali, atau tidak cukup sigap, sehingga mereka kehilangan kesempatan untuk mendapatkan kontak yang menyenangkan.

Saran-saran untuk membuat kontak

Jadi, jelas kesimpulannya adalah: lebih baik mengambil inisiatif ketika sedang membuat kontak. Anda akan merasa lebih mudah melakukannya jika Anda memangkas bagian-bagian yang rumit dan karena itu tingkat ketidakpastian dalam komunikasi. Anda dapat melakukannya dengan mengikuti sebuah prinsip sederhana: kerjakan sebuah hal konkret yang akan membuat kegiatan-kegiatan jaringan Anda jadi terstruktur. Berikut ini adalah beberapa pendekatan menarik yang diambil dari pengalaman pribadi-pribadi pendiam.

Cara mengambil pendekatan yang aktif dalam acara-acara sosial

1. **Menerima tugas**. Saran ini ditujukan khususnya bagi orang-orang pada babak awal karier mereka. Misalnya, membantu di bagian pendaftaran, menjadi penyambut

tamu, mengorganisasikan acara, memberi ceramah, atau mengorganisasikan kelompok-kelompok kerja. Dalam bidang profesional, ini juga akan menunjukkan bahwa Anda siap memikul tanggung jawab dan membuat Anda terlihat positif di mata orang lain.

Sebuah contoh: saya menasihati dosen-dosen muda yang bekerja bersama saya dalam seminar untuk mengoordinasikan kelompok-kelompok kerja pada konferensi-konferensi atau pertemuan-pertemuan spesialis kecil seawal mungkin dalam karier mereka. Dengan cara ini, mereka dapat mempelajari berbagai peraturan dari pengalaman langsung, muncul sebagai tokoh-tokoh positif dalam komunitas akademik mereka, dan karena itu merasa lebih mudah menjalin kontak dengan para pembuat keputusan.

2. **Datang lebih awal.** Berusahalah mencari tahu siapa lagi yang datang ke acara itu. Ada bermacam-macam cara untuk melakukannya. Coba pelajari daftar acara konferensi. Periksa papan-papan nama yang telah dilepas—seandainya Anda datang lebih awal, sebagian besar tamu konferensi sebelumnya masih akan di sana. Atau cobalah mengobrol baik-baik dengan panitia dan orang-orang di meja penerimaan: siapa lagi yang mereka harapkan?
3. **Ikut dalam antrean**. Ini kelihatannya ganjil, tetapi ada sebuah keuntungan: sebuah tempat dalam antrean menyiratkan struktur. Di meja pendaftaran, di meja prasmanan, atau di bar, Anda akan selalu mempunyai orang yang dapat diajak bicara, di depan dan di belakang Anda. Selain ada tujuan untuk melakukannya, waktunya juga tersedia, yaitu saat menunggu. Semua ini membuat situasi dapat dikendalikan secara menyenangkan.

4. **Manfaatkan meja dekat Anda berdiri**. Meja-meja yang ditata dalam sebuah acara ideal untuk membuat kontak: meja-meja tersebut ditaruh menyebar dan menawarkan satu keuntungan yang nyata—meja-meja disediakan supaya Anda dapat menaruh sesuatu di situ. Ambil piring atau gelas Anda kemudian carilah sebuah meja yang masih kosong, atau dengan hanya ada satu orang lain di situ. Ada sebuah peluang yang bagus bahwa Anda akan segera mendapatkan teman dan mungkin ada sesama orang pendiam ramah yang menantikan kehadiran Anda, yang juga sedang mencari rasa aman dan nyaman di meja itu. Tanyakan dengan sopan apakah Anda boleh bergabung di situ....

Sekarang Anda tahu caranya menggunakan kekuatan-kekuatan Anda untuk menjalin kontak. Anda juga sadar tentang beberapa jebakan dan godaan yang sering harus dihadapi oleh pribadi pendiam. Akhirnya, kita akan berurusan dengan situasi-situasi sosial tempat orang-orang yang akan Anda ajak berkomunikasi tidak hadir secara pribadi, tetapi di jaringan *online* dengan ruang-ruang yang terbuka lebar.

Kontak-kontak di zona nyaman: media sosial

Jaringan-jaringan digital dan forum-forum kontak—juga disebut "media sosial"—ideal sebagai ajang untuk melakukan kegiatan menambah jaringan: Facebook, LinkedIn, Twitter, Google+. Di samping itu, media sosial juga menawarkan jasa-jasa pembentukan kemitraan, forum-forum diskusi, ruang-ruang mengobrol—nyaris segalanya bisa dilakukan. Semua platform *online* mempunyai dua kesamaan: memungkinkan Anda menciptakan kontak-kontak tidak langsung, dalam bentuk tertulis. Artinya, itu sesuai dengan kekuatan 9 yang dimiliki oleh pribadi pendiam: keterampilan menulis alih-alih bicara.

Jaringan *online* memungkinkan sebuah kesempatan bagi pribadi introver yang tidak suka bicara untuk membuat kontak—tetapi bukan kontak yang sesungguhnya. Pasalnya, selalu ada jarak di dunia digital. Gagasan-gagasan dipertukarkan dengan sedikit waktu jeda, berbeda dengan komunikasi lisan langsung, dan secara ruang Anda juga terpisah. Ini pun memberi rasa aman yang menyenangkan: ada banyak waktu untuk menanggapi, yang sesuai bagi pribadi introver, yang senang berpikir sampai masak sebelum mengatakan apa pun. Saya pernah membaca kutipan berikut di Twitter: "140 karakter adalah dosis percakapan yang bisa ditoleransi semua orang." Saya yakin kutipan itu bukan ditulis oleh ekstrover! Akan tetapi, ada sejumlah sosok introver lain yang memandang media digital lebih sebagai sesuatu yang merepotkan dibanding sebuah peluang untuk membuat sebuah jaringan. Mereka menganggapnya sebagai satu lagi aktivitas yang memerlukan perawatan dan perhatian teratur. Kalimat yang lazim terdengar dari kubu ini (biasanya dipadukan dengan mata memandang ke langit) adalah: "Memangnya saya punya waktu untuk mengurus itu?" Di kubu mana Anda berada?

Sebuah pertanyaan bagi Anda

Apa makna jaringan sosial digital bagi Anda?

Pelengkap yang bagus setelah pertemuan yang sesungguhnya

Jaringan yang dapat ditoleransi

Kemalangan yang harus diterima

Tidak tahu/kurang informasi

Kebanyakan orang pendiam, sebagaimana Anda ketahui sekarang, lebih suka memiliki hubungan lebih sedikit tetapi berkualitas tinggi. Akan tetapi, banyak tulisan di Internet bersifat dangkal, jelas-jelas

omong kosong, atau sekadar bodoh dan vulgar. Banyak—meskipun tidak semua! Banyak pula bahan di Internet yang memiliki wawasan mendalam serta substansial.

Saran-saran untuk menggunakan jaringan

Satu hal yang pasti: media digital adalah bagian dari jaringan yang tidak dapat dihindari di zaman kita—dan mungkin sekali jaringan digital makin penting lagi di masa mendatang. Maka sebagai sosok pendiam, Anda harus menggunakannya dengan sebaik-baiknya. Dalam hal ini, yang terbaik adalah yang sesuai dengan kebutuhan Anda. Berikut ini beberapa saran untuk menggunakan jaringan digital:

- Pastikan bahwa Anda memilih hanya beberapa platform yang sesuai dengan selera komunikasi Anda dan, di atas semua itu, kebutuhan Anda. Contoh: Facebook adalah sebuah media "gado-gado" yang sarat dengan kontak, baik pribadi maupun profesional. LinkedIn adalah platform yang murni profesional tempat Anda dapat menampilkan diri sesuai keinginan Anda. Twitter adalah sebuah *micro-blog* tempat Anda dapat berkomunikasi dengan orang-orang secara langsung dengan menulis atau membaca pesan-pesan dengan maksimal 140 karakter. Google+ telah bersaing dengan semua jaringan tersebut sejak pertengahan 2011. Masih banyak platform yang lain. Pilih paling banyak dua saat Anda memulai. Berkomunikasilah menggunakan situs-situs digital pilihan Anda itu—dan lakukan secara teratur!

- Bangun profil Anda di tiap jaringan itu agar sesuai dengan tujuan-tujuan Anda dan pesan-pesan yang diperlukan. Jaringan hanya bermanfaat jika Anda mengembangkan kontak dan profil Anda: bersikaplah jelas dan konsisten dalam pesan-pesan yang Anda kirim dan dialog-dialog yang Anda lakukan. Ini akan memberi Anda identitas *online* yang Anda butuhkan.

- Pada awalnya, jangan langsung melihat kontak media digital Anda sebagai hubungan pertemanan atau profesional. Namun, baik hubungan pertemanan maupun profesional dapat berkembang dengan kecepatan yang menakjubkan jika pertukaran gagasan di situ berjalan dengan baik. Saya telah memutuskan menggunakan XING (sebuah platform profesional yang populer di Jerman) dan Twitter sebagai platform-platform yang saling melengkapi. Saya juga telah melihat bahwa kontak-kontak pada kedua platform ini telah membuat lebih banyak orang berkunjung ke situs web dan blog saya—dan memicu lebih banyak komunikasi tentang pekerjaan saya. Ini tidak berarti semua orang harus menyukai Anda dan profil Anda—sama seperti dalam kehidupan nyata. Baik kuantitas maupun kualitas kontak-kontak Anda akan tumbuh sama seperti di alam nyata: perlahan dan terus-menerus.
- Usahakan Anda menetapkan waktu untuk mengurus jaringan digital Anda. Di satu pihak, ini berarti Anda harus memiliki periode aktif yang teratur, idealnya lebih dari sekali seminggu. Unggah kontribusi-kontribusi Anda. Penuhi permintaan-permintaan untuk berhubungan dari orang-orang yang kelihatannya sesuai bagi Anda. Baca pesan-pesan yang Anda terima dan jawablah jika memang layak dijawab. Di pihak lain, Anda tidak boleh merusak konsentrasi Anda sendiri dengan terus-menerus membuka Twitter atau pesan-pesan Facebook sewaktu Anda sedang sibuk dengan pekerjaan-pekerjaan lain.
- Berkomunikasilah secara teratur dan dalam lingkup peran publik yang telah Anda tentukan. Idealnya, apa pun yang ditulis dalam media digital akan membangun kepercayaan: para pembaca dan kontak Anda akan memperoleh kesan bahwa mereka jadi lebih mengenal Anda. Komunikasikan apa yang ingin Anda sampaikan: karena itu penting bagi Anda, karena bermanfaat bagi orang lain, serta karena menyoroti kualitas-kualitas atau kemampuan-kemampuan lain. Saya sendiri tidak pernah terkejut ketika bertemu dengan orang-orang

dari dunia XING atau Twitter di kehidupan nyata: saya sudah tahu banyak sekali tentang orang-orang itu. Karena Anda biasa berpikir masak-masak sebelum berkomunikasi dengan mereka, Anda lebih mudah memasukkan informasi tersebut ke dalam komunikasi Anda.

- Hargai aktivitas digital Anda sama tingginya dengan aktivitas jaringan lain. Orang-orang membicarakan hal-hal yang sangat substansial di ajang *online* setiap hari: pekerjaan baru, solusi-solusi untuk masalah mereka, penyedia jasa untuk lowongan-lowongan pekerjaan, saran-saran, atau kesempatan tender yang bagus: segala hal yang biasa Anda cari dalam pertemuan tatap muka.

Namun, tolong tetap ingat: jaringan yang nyata dimulai ketika, entah kapan, Anda bertemu dengan sosok di balik profil *online*. Pertemuan ini tidak dapat digantikan dengan *chat*, *tweet*, pesan-pesan Facebook, maupun e-mail. Jadi, gunakanlah Internet untuk membangun kontak-kontak yang Anda inginkan dan ingin Anda kembangkan sesudah sebuah pertemuan tatap muka. Akan tetapi, ambil langkah berikutnya sesudah berhasil berkenalan dengan seseorang: jika seorang kontak menarik perhatian Anda dan terkesan memiliki kualitas yang Anda cari, Anda harus mengatur dan mengusahakan kontak di "dunia nyata". (Tentu saja ini tidak perlu seandainya kontak Twitter Anda menulis dari Papua Nugini….)

Yang penting untuk diingat

Pribadi pendiam memiliki semua yang diperlukan untuk mendekati orang lain pada acara-acara sosial. Ini paling berhasil jika Anda mengenal preferensi serta kualitas-kualitas Anda sendiri dan memanfaatkan itu semua untuk membentuk jaringan yang sesuai dengan kontak setelah Anda memahami mereka.

Jaringan yang sesuai bagi pribadi pendiam ini paling baik dikejar menggunakan lima strategi: menentukan sasaran yang pasti, menentukan sumber daya, memperkenalkan kenalan satu sama lain, meminta tolong orang lain memperkenalkan Anda, dan berusaha aktif dalam jaringan untuk waktu yang lama, ditambah kegigihan.

Seorang kontak yang dianggap berharga oleh sosok pendiam akan bertahan untuk jangka panjang dan signifikan. Kualitas lebih penting daripada kuantitas.

Dalam kebanyakan kasus, pribadi introver memiliki tiga **kekuatan** khusus ketika berhubungan dengan orang lain: mereka pendengar yang sangat baik, mereka tenang dan mereka mampu menggunakan kekuatan analitis mereka untuk menemukan topik yang sesuai dengan mudah sekaligus untuk menuntaskan perbincangan dengan seseorang.

Sosok pendiam tidak boleh lupa akan **kebutuhan-kebutuhan** khusus mereka dalam acara-acara sosial: mereka mudah kewalahan oleh impresi berlebihan, mereka dengan cepat kehabisan tenaga karena rangsangan berlebihan dan mereka juga berisiko memilih sikap terlalu pasif, bukannya mencari kontak dan mengendalikan percakapan. Namun, ada cara-cara untuk menghindari risiko-risiko tersebut: dengan menyusun sebuah rangkuman, menyediakan waktu untuk istirahat sesekali, dan dengan merencanakan kegiatan-kegiatan dan acara-acara secara cermat.

Jaringan digital, yang dikembangkan di ajang *online*, dapat melengkapi kegiatan jaringan yang lain, khususnya bagi pribadi pendiam yang senang mengekspresikan diri melalui tulisan. Namun, pemanfaatan jaringan digital harus tetap tunduk pada aturan-aturan tersendiri dan bukan dijadikan pengganti "pertemuan nyata"—media ini hanya pelengkap.

BAB 7

KONFLIK ANTARA SESEORANG DAN KEPENTINGAN UMUM: BAGAIMANA KITA BERUNDING

Siva sedang menjalani program Ph.D. di sebuah universitas Inggris terkenal yang sudah dilengkapi dengan rumah sakit pendidikan tersendiri. Penelitian yang diambilnya terkait dengan kelainan metabolis pada pasien-pasien yang memiliki kelebihan berat badan. Sebagai seorang ahli biokimia, ia memusatkan perhatian pada nilai-nilai darah tertentu. Untuk melakukannya, ia harus menyuntik tikus dengan serum kemudian menganalisis contoh darahnya. Ini pekerjaan yang sulit karena menuntut pengamatan detail dalam banyak bidang sekaligus. Sejauh ini, Siva masih dapat memenuhi kebutuhan-kebutuhannya: ia menikmati

pekerjaannya dan menghabiskan banyak waktu di laboratorium, termasuk pada malam hari. Ia berhasil menyampaikan presentasi untuk hasil-hasil awalnya (meskipun dengan jantung sangat berdebar-debar) di sebuah konferensi nasional. Ia berharap dapat menyelesaikan penulisan tesis doktornya dalam sepuluh bulan mendatang. Setelah itu, ia ingin menyelesaikan prosedur-prosedur doktornya sampai pekerjaan yang sekarang selesai. Ia juga bertugas membimbing dua mahasiswa program master, yang ternyata cukup menyita waktunya.

Akan tetapi, tiba-tiba jadwal kegiatannya menjadi lebih padat: atasan Siva, seorang guru besar terkenal, telah menerima sejumlah dana yang besar untuk penelitian dan berharap mendapatkan bantuan aktif dari Siva untuk penelitian itu. Siva hanya sanggup menangani pekerjaan barunya asalkan ia sendiri juga mendapatkan bantuan. Ia memutuskan untuk meminta asisten peneliti yang dapat mengambil alih pekerjaan rutinnya di laboratorium kepada pihak universitas.

Tegaskan posisi Anda sendiri

Ini berarti Siva berhadapan dengan tugas yang melibatkan negosiasi. Ia harus membuat situasi barunya jelas, dan untuk itu ia memerlukan bantuan orang lain: atasannya.

Memberi dan menerima

Negosiasi meliputi memberi dan menerima: semua yang terlibat harus mencapai sebuah kesepakatan yang menurut mereka dapat didukung dan diterapkan—bahkan ketika masing-masing pihak yang terlibat memiliki kepentingan yang sangat berbeda. Ini berarti sang atasan hanya akan setuju apabila ia menganggap solusi yang ditawarkan Siva berguna dan memiliki peluang untuk dilaksanakan. Dalam kemungkinan terbaik, sang atasan juga akan mendapatkan manfaat dari situ. Jika memang

itu yang terjadi, proses pengambilan keputusan akan cenderung lebih mudah.

Orang-orang yang bernegosiasi hanya dapat menyepakati sebuah solusi apabila solusi itu mendekatkan mereka kepada sasaran-sasaran mereka sendiri. Atasan Siva ingin ia mengambil pekerjaan penelitian tambahan sambil tetap membimbing mahasiswa-mahasiswa strata dua. Siva sendiri ingin menyelesaikan tesisnya dalam kerangka waktu yang telah disetujui. Idealnya, negosiasi akan menghasilkan kesepakatan yang pada akhirnya akan dijalankan oleh semua pihak dengan baik. Dalam kasus Siva, ini berarti: ia harus mengatur perekrutan seorang asisten mahasiswa atau sebuah cara lain untuk meringankan bebannya.

Definisikan titik awal Anda

Sebagai pribadi pendiam, Anda memiliki sebuah modal yang sangat bagus untuk berunding. Negosiasi adalah salah satu di antara teknik-teknik komunikasi tempat kekuatan-kekuatan sosok introver memiliki peran yang istimewa. Namun, sebelum kita membahas kekuatan-kekuatan ini, ada dua hal yang perlu Anda sadari: pertama, Anda akan menemukan sesuatu yang berhubungan dengan landasan negosiasi—tentang menentukan posisi Anda sendiri. Posisi negosiasi Anda menentukan titik berangkat Anda karena dari situlah strategi selanjutnya akan dikembangkan. Kedua, Anda perlu mengetahui berbagai tahap negosiasi dan apa saja yang terlibat pada tiap tahap, sehingga Anda dapat membuat rencana-rencana secara tepat.

LANGKAH PERTAMA ANDA DALAM MENYIAPKAN NEGOSIASI ADALAH MENENTUKAN POSISI ANDA SENDIRI. SELANJUTNYA ANDA MENYIAPKAN SEGALANYA BERDASARKAN POSISI ITU.

Tiga poin untuk membantu menentukan posisi Anda sendiri

Poin 1: Tentukan posisi sekarang dan apa yang ingin dicapai.

- Apa yang harus Anda tawarkan?
- Apa yang Anda harapkan tercapai dari negosiasi ini?
- Bagaimana pandangan orang yang akan diajak berunding tentang tujuan ini?
- Informasi apa yang Anda butuhkan tentang orang-orang yang akan diajak berunding dan tentang objek negosiasi?

Poin 2: Bedakan antara yang penting dan yang fleksibel.

- Tetapkan wilayah negosiasi yang paling penting bagi Anda. Dengan urutan seperti apa Anda akan membahas poin-poin itu?
- Apa yang ingin Anda capai dalam kasus terbaik di tiap wilayah?
- Akan seperti apa hasil yang masih dapat Anda terima?

Jawaban terhadap dua pertanyaan terakhir akan memberi Anda ruang berharga untuk bermanuver.

Poin 3: Pastikan segalanya jelas dan konsisten.

Jika Anda bernegosiasi dalam sebuah tim (sebagai wakil dari departemen Anda, misalnya), pastikan semua anggota tim Anda menyepakati poin 1 dan poin 2 sebelum melakukan negosiasi yang sesungguhnya. Anda paling kuat jika Anda semua menginginkan hal yang sama.

Poin kedua yang juga akan sangat menguntungkan adalah fleksibilitas. Banyak negosiasi gagal karena orang-orang yang terlibat di dalamnya terlampau kaku.

Bagaimanapun, ada banyak cara untuk mendekat ke sasaran yang Anda inginkan—begitu pula sasaran yang diinginkan pihak lain.

Memahami pihak lain

Pada akhirnya, Anda akan menemukan sendiri yang diinginkan oleh pihak lain dalam negosiasi. Pastikan Anda paham ke mana tujuan yang ingin dicapai oleh "pihak lain": hanya dengan tahu jelas tentang semua kepentingan yang terlibat Anda dapat menemukan cara terbaik untuk meraih keputusan bersama.

Pertimbangkan konsekuensi-konsekuensi jangka panjang sebelum dan selama negosiasi: seperti apa kiranya pandangan pihak lain terhadap Anda (atau perusahaan Anda) di masa mendatang? Apa pengaruhnya? Apa yang ingin Anda rasakan ketika Anda meninggalkan negosiasi?

Siva berhasil menentukan posisinya sendiri menggunakan tiga poin yang disebutkan di atas. Berikut ini ringkasannya.

Negosiasi untuk meringankan beban kerja

Berikut poin-poin Siva untuk menegaskan posisinya.

Poin 1: Tentukan posisi sekarang dan apa yang ingin dicapai.

- Yang harus ditawarkan oleh Siva: kinerja penelitian, komitmen, keandalan

- Tujuan: mengurangi beban kerja laboratoriumnya (kegiatan rutin yang memakan waktu) dengan meminta bantuan mahasiswa sebagai asisten
- Tujuan Siva dari sudut pandang atasan: pengeluaran tambahan sekaligus tekanan yang lebih besar karena ada proyek penelitian baru dan mahasiswa strata dua lebih banyak—sehingga ia harus membagi beban kerja itu dengan cerdas.
- Informasi yang diperlukan tentang orang-orang yang terlibat dalam negosiasi dan apa yang akan dirundingkan: pada prinsipnya, apakah sumber daya yang tersedia cukup untuk membayar seorang asisten? Pernahkah ada kasus serupa di masa lalu? Berapa jam yang diperlukan untuk meringankan beban kerja itu?

Poin 2: Bedakan antara yang penting dan yang fleksibel.

- Masalah yang perlu dirundingkan: hanya satu—meringankan beban kerja!
- Hasil terbaik yang mungkin dicapai: seorang asisten berstatus mahasiswa. Sudah ada calon dengan kualifikasi bagus dan menyenangkan ...
- Hasil yang cukup baik untuk diterima: Siva tidak perlu memberikan bimbingan kepada mahasiswa strata dua sampai gelar doktornya diraih. Proyek penelitian baru ini adalah kesempatan bagus untuk kenaikan jabatan—ini harus tetap ada dalam agenda.

Poin 3: Memastikan bahwa segalanya jelas dan konsisten.

- Tidak ada orang lain yang terlibat.
- Yang harus ditegaskan: apa pengaruhnya bagi tim kerja jika ada seorang mahasiswa yang ditunjuk sebagai asisten bagi calon doktor? Apakah usulan ini akan didukung atau ditolak?

Siva bersiap untuk diskusi menggunakan landasan ini. Pertama ia membereskan semua pertanyaan yang belum terpecahkan:

- Persisnya, ia memerlukan pengurangan beban kerja sekitar 8 hingga 10 jam per minggu.
- Ia mencari tahu lewat sekretaris bahwa pendanaan untuk proyek baru itu belum jelas akan terealisasi atau tidak. Akan tetapi, sejauh ini sepertinya belum ada calon doktor yang pernah memiliki seorang mahasiswa sebagai asisten.
- Tim kerja menyadari beban kerja Siva yang berat dan dengan senang hati akan menyetujui jika beban kerjanya dapat diringankan. Namun, seorang sejawat yang baru saja menyelesaikan program doktor merasa kurang senang. Jika ada seseorang yang menanyakan pendapatnya, ia bakal menegaskan bahwa menurutnya solusi yang melibatkan seorang asisten bagi calon doktor adalah bonus yang tidak etis.

Kini tanggal negosiasi telah ditetapkan. Siva memeriksa berbagai fase dalam negosiasi untuk memudahkan perencanaan selanjutnya.

Fase-fase negosiasi

Ringkasan fase-fase negosiasi

Serangkaian negosiasi harus melewati bermacam-macam fase. Berikut ini sebuah ringkasan yang juga meliputi persiapan sebelum diskusi dan beberapa tindak lanjutnya.

Negosiasi: urutan kejadian

Sebelum negosiasi: persiapan

Fungsi: klarifikasi

Mencari tahu soal posisi menggunakan tiga poin yang

diterangkan sebelumnya. Periksa pula tanggal, ruangan, orang yang akan hadir, media yang diperlukan, dan distribusi pekerjaan.

Selama negosiasi: fase-fase

Fase 1: memulai negosiasi

Fungsi: menciptakan atmosfer yang positif

Cara: perbincangan ringan, bertanya dan mendengarkan, bahasa tubuh yang positif dan menyenangkan

Fase 2: negosiasi inti

Fungsi: menemukan posisi yang sama

Cara: membuat argumen dan pertanyaan, mendengarkan dengan aktif, menyejajarkan posisi, mencari kompromi-kompromi, membuat keputusan-keputusan

Fase 3: penyelesaian

Fungsi: menyetujui implementasi, memastikan hubungan-hubungan yang positif

Cara: merangkum, membagi tugas, meredakan ketegangan jika kesepakatan tidak terjadi, berpamitan secara baik-baik

Sesudah negosiasi: tindak lanjut

Fungsi: menerapkan hasil-hasil, menganalisis negosiasi: Apa yang baik? Apa yang dapat ditingkatkan? Bagaimana caranya?

Cara: tanpa melibatkan orang lebih banyak: refleksi diri, catatan; melibatkan orang lebih banyak: pertemuan dan tukar pikiran singkat; di sini pun poin-poin yang penting sebaiknya dicatat.

Fase pertama negosiasi, atau tahap persiapan, bagi Siva adalah sebagai berikut:

- Tiga poin pertama telah diklarifikasi—lihat bagian sebelumnya.
- Tanggal: telah ditetapkan. Tempat: kantor atasan.
- Tidak ada orang lain yang dilibatkan.
- Media: dua halaman A4, yang satu berisi ringkasan semua tugas dan proyek yang sedang dikerjakan oleh Siva saat ini, yang satu lagi berisi CV calon yang dipertimbangkan untuk jabatan asisten.
- Persiapan lain: tidak ada.

Siva juga telah memikirkan fase kedua—negosiasi itu sendiri. Memulai negosiasi (1.) tidak akan memakan waktu. Siva mengenal atasannya dan tahu bahwa ia ramah dan, sebagai sosok ekstrover, senang berhubungan dengan orang lain. Akan tetapi, atasannya itu sering tidak sabaran karena banyaknya yang harus ia kerjakan. Oleh sebab itu, Siva tahu bahwa ia harus menyampaikan masalahnya dengan cepat. Siva ingin sampai ke negosiasi inti (2.) sesegera mungkin. Karena atasannya tidak suka membahas satu masalah terlalu lama, Siva memutuskan untuk menyampaikan dahulu bahwa waktu yang tersedia baginya terlalu ketat untuk ikut dalam proyek-proyek baru (ia telah menyiapkan ringkasan visual untuk diperlihatkan selama negosiasi itu), dan bahwa ia mencemaskan hal tersebut. Oleh sebab itu, ia akan menunggu jawabannya dan akan berusaha menerima yang ia dengar. Ia berharap dapat meyakinkan atasannya tentang solusi optimalnya (merekrut asisten) pada tahap ini, tetapi sekurang-kurangnya ia berharap bisa mendapatkan sedikit keringanan beban kerja dengan tak harus membimbing penelitian mahasiswa strata dua.

Selama negosiasi (fase 1-3) ada baiknya membangun sebuah kerangka dan batas-batas.

Membangun kerangka dan batas-batas

- Usahakan agar semua orang bisa menyampaikan semua hal yang ingin mereka ungkapkan, termasuk Anda. Ini juga berlaku jika seseorang di jabatan yang lebih tinggi menginterupsi Anda. Jawablah dengan sopan "Kalau boleh, saya ingin menyelesaikan poin ini secara singkat ..."
- Kembalikan pembicaraan ke jalurnya apabila ada peserta negosiasi yang melantur.
- Gunakan kata-kata yang tepat kepada orang yang Anda ajak bicara.
- Pertahankan kontak mata yang bersahabat dan arahkan tubuh Anda ke orang yang Anda ajak bicara. Berusaha tidak melipat tangan Anda atau menyilangkan kaki Anda.
- Tetap tenang—luar dalam—bahkan ketika mendapatkan bantahan atau ketika waktu hampir habis. Tarik napas dalam-dalam jika Anda merasa stres atau marah.

Siva mendapatkan yang ia inginkan: atasannya setuju bahwa proyek penelitian tambahan (yang sejak awal memang merupakan ide dari atasannya itu) menuntut pengurangan beban kerja. Ia menyetujui penunjukan seorang asisten, tapi ia mempersyaratkan agar asisten itu tersedia untuk tugas-tugas khusus terkait dengan proyek baru. Ia menerima saran Siva tentang calon asisten setelah membaca CV orang itu. Hasilnya, Siva diminta mengatur waktu wawancara dan membuat laporan untuk diberikan ke manajemen. Siva senang sekali dan sebelum meninggalkan ruangan, ia memberitahu sang atasan betapa bahagia ia dengan prospek barunya.

Kekuatan sosok introver dalam negosiasi

Beberapa kekuatan mereka membuat pribadi pendiam memiliki banyak kartu as ketika menjalani negosiasi. Setelah Anda memahami persiapan negosiasi dan urutan kejadiannya, Anda akan segera menyadari keunggulan-keunggulan paling penting sosok pendiam dalam situasi-situasi macam itu—dan tahu cara terbaik untuk memanfaatkannya.

Kekuatan 4: Mendengarkan

Mendengarkan membuat proses negosiasi lebih menyenangkan: siapa pun yang memiliki ruang untuk mengekspresikan posisinya dengan jelas cenderung lebih siap untuk mempertimbangkan sudut pandang orang lain. Ada baiknya Anda telah menyiapkan pertanyaan-pertanyaan yang tepat pada bagian negosiasi yang paling penting (fase 2), tetapi kemampuan Anda untuk mendengarkan serta memberi ruang gerak yang memadai bagi lawan bicara juga sama pentingnya. Kenyataan bahwa Anda mendengarkan akan membuat lawan diskusi Anda merasa ditanggapi dengan serius (sama seperti harapan Anda ketika Anda mengatakan sesuatu). Ini berarti peluang lawan bicara untuk kooperatif dan tidak membuat upaya sepihak untuk didengar akan semakin besar. Sekali lagi, ini menghilangkan ketegangan dari situasi dan menjadikannya tidak terlalu menegangkan bagi Anda.

Secara konkret, mendengarkan dengan baik juga memberi Anda sesuatu yang penting dalam bernegosiasi: informasi pokok tentang sudut pandang dan kepentingan lawan bicara Anda. Anda dapat membangun keduanya dalam pemikiran Anda dan dalam upaya mendapatkan hasil. Ada baiknya jika Anda memperjuangkan hasil yang dapat diterima oleh Anda berdua, bukan hanya oleh Anda saja.

Maka, Siva membuat catatan yang cermat bahwa ketika membahas kemungkinan merekrut seorang asisten tambahan, atasannya terus menekankan proyek penelitian dan sumber daya yang sangat diperlukan

untuk kegiatan tersebut. Ini mengandung arti bahwa dalam negosiasi itu ia dapat membangun sebuah kemungkinan bahwa asisten yang sama boleh dilibatkan secara aktif dalam proyek penelitian tersebut. Ini sekali lagi memperbesar ruang manuvernya: tiba-tiba atasannya jadi merasa asisten itu juga akan menguntungkan baginya!

Tiga pertanyaan sederhana berikut memudahkan Anda untuk mendengar secara sistematis ketika bernegosiasi.

Tiga pertanyaan pokok untuk pendengar yang cerdas

1. Apa yang perlu saya deteksi?
2. Apa perasaan yang dapat saya deteksi?
3. Apa kemungkinan-kemungkinan yang dapat saya lihat untuk sisa percakapan ini?

Jangan takut terhadap yang Anda dengar—itu berarti Anda menunjukkan bahwa Anda berpikir tentang yang telah Anda dengar dan mempertimbangkan yang dikatakan oleh lawan bicara, bukannya hanya memaksakan pandangan-pandangan Anda. Jangan mengulang kata demi kata, tetapi tunjukkan yang berhasil Anda pahami. Sebagai contoh: atasan Siva berkata pada fase 3: "Hmm—saya harap tidak ada masalah *attitude* di sini!" Siva mensinyalir ada kekesalan dan rasa frustrasi dari kalimat atasannya itu sehingga ia menjawab dengan merumuskan kembali yang telah ia dengar: "Kedengarannya Anda sedang menghadapi suatu masalah?" Atasannya menerangkan sebuah masalah dengan manajemen, maka keduanya akhirnya membahas bagaimana kesulitan-kesulitan tersebut dapat dihindari dalam kasus yang sedang dibahas sekarang.

Kekuatan 6: Berpikir analitis

Sebagai pribadi pendiam, keterampilan analitis memudahkan Anda menentukan posisi negosiasi Anda sendiri. Anda juga dapat menyesuaikan diri dengan keinginan-keinginan lawan bicara Anda. Selain itu, Anda juga dapat dengan cepat menemukan informasi apa yang masih Anda perlukan untuk menciptakan ruang yang positif agar bisa bermanuver. Keterampilan analitis Anda dalam negosiasi akan membantu Anda merumuskan pertanyaan berikut ini dengan tepat.

Pertanyaan analitis penting ketika bernegosiasi:

BAGAIMANA INFORMASI INI DAPAT MEMBANTU ANDA MENYELESAIKAN NEGOSIASI?

Mendengarkan mengantar ke solusi

Sebelum negosiasi, Siva belum dapat mengetahui apakah sumber dana yang diperlukan untuk seorang asisten sudah tersedia. Maka, ia mendengarkan dengan sangat cermat ketika perbincangan berkembang ke pendanaan proyek penelitian serta pendanaan untuk pekerjaan rutin lembaga mereka. Di sini, ia berpikir menanyakan tentang pendanaan secara langsung tidaklah sopan, maka ia melakukannya secara tidak langsung dengan menyebutkan bahwa keterlambatan dalam pekerjaannya dapat menimbulkan tambahan biaya dan, di atas semua itu, membuat pendanaan untuk menyelesaikan program doktornya ikut macet. Dengan begitu, topik yang membahas sumber dana yang tersedia setidaknya telah diangkat. Dana untuk membayar asisten sudah ada—dan merupakan solusi yang relatif baik jika dibandingkan dengan kemungkinan-kemungkinan lain!

Kekuatan 8: Kegigihan

Bawa perbincangan ke arah yang Anda inginkan

Seorang introver yang gigih memiliki satu keunggulan yang jelas dalam negosiasi: ia tetap sabar dan penuh hormat ketika menyampaikan persoalannya—tetapi ia juga pantang menyerah. Kesabaran telah menghasilkan banyak kesuksesan setelah berulang-ulang berusaha. Tentu saja, bersikap kaku juga bisa dikatakan bentuk sikap gigih—tetapi itu bukan sikap yang anggun dan kemungkinan besar tidak akan membantu Anda mencapai apa yang Anda inginkan. Cara terbaik untuk melakukannya adalah memanfaatkan stamina Anda sendiri melalui penggunaan bahasa yang sesuai untuk membawa perbincangan ke arah yang Anda inginkan. Anda akan melakukannya dengan mudah menggunakan beberapa kalimat contoh yang sudah dirancang dalam pikiran Anda:

Cara mempertahankan perkara Anda

Berikut ini beberapa kalimat yang dirancang untuk menjalani negosiasi-negosiasi.

- "Mari membahas X lagi: (...)"
- "Yang baru Anda katakan mengingatkan saya pada sesuatu yang telah Anda sebut di awal, yaitu ..."
- "Menurut Anda, bagaimana caranya agar hal itu bisa selaras dengan (...)?"

Strategi bahasa ini akan membuat Anda tetap di jalur yang tepat—selain memudahkan dalam mengajak lawan bicara Anda. Itu kinerja kepemimpinan yang sejati!

Kekuatan 10: Empati

Menggiring lawan bicara mengikuti Anda seperti ini khususnya penting ketika bernegosiasi, maka empati akan sangat menguntungkan bagi Anda. Namun, kekuatan ini memiliki keuntungan lain: empati membuat Anda tidak hanya sudah tahu ke arah mana negosiasi akan berjalan, tetapi juga pada hubungan Anda dengan lawan bicara, lebih daripada subjek yang sedang dirundingkan.

Sosok pendiam yang berempati ingin sebuah keputusan tercapai dalam semangat kesepakatan yang murni, tanpa perlu berlebihan membujuk atau sampai memanipulasi lawan bicara mereka. Pendekatan seperti ini ideal untuk negosiasi. Siva tidak ingin merusak hubungan dengan atasannya, bahkan seandainya ia tidak berhasil mendapatkan yang ia inginkan sekalipun.

Empati tidak bergantung pada status: atasan pendiam yang memiliki kekuatan ini juga menghargai jika bawahan mereka membuat keputusan-keputusan dalam negosiasi berdasarkan prakarsa mereka sendiri, bukan karena tekanan.

Apabila negosiasi tidak sampai ke kesimpulan yang tepat, setidaknya empati akan memudahkan mereka membuat keputusan yang damai. Dengan mengatakan "Sayang sekali—tetapi barangkali lain kali saya akan bisa meyakinkan Anda!", negosiator yang belum berhasil ini tidak hanya menjauhkan diri dari situasi yang tidak menyenangkan, tetapi juga menunjukkan sikap sportif dan percaya diri yang luar biasa. Tidak ada risiko konflik dan proyeksi diri yang berlebihan—yang sulit dicapai oleh orang ekstrover.

Hambatan sosok introver ketika bernegosiasi

Meskipun Anda memanfaatkan kekuatan-kekuatan Anda selama bernegosiasi, hambatan-hambatan potensial tetap akan menunggu Anda dan dapat membawa tantangan-tantangan dan syarat-syarat yang "ter-

selubung". Subbab ini akan fokus membahas kesulitan-kesulitan ini—dan pada pertanyaan-pertanyaan tentang cara yang paling baik untuk mengatasinya.

Pertanyaan untuk Anda

Mana di antara kekuatan-kekuatan Anda yang dapat digunakan agar sukses dalam negosiasi-negosiasi Anda berikutnya?

Berikut kekuatan-kekuatan saya...	...dan ini rencana saya untuk menggunakannya:
. .....	. .....
. .....	. .....
. .....	. .....
. .....	. .....
. .....	. .....

Hambatan 6: Mengandalkan otak secara berlebihan

Sosok introver yang kuat dalam kemampuan analitis cenderung masuk ke dalam negosiasi dengan keyakinan yang menyesatkan. Keyakinan tersebut mengatakan bahwa argumen yang paling baiklah yang akan menang. Alangkah baiknya kalau memang begitu kenyataannya! Faktanya, apabila yang terbaik selalu menang, dunia kita akan tanpa cela. Akan tetapi, kita ini manusia. Manusia mempunyai perasaan. Dan, berdebat melawan perasaan—atau sekadar berdebat seolah-olah lawan Anda tidak mempunyai perasaan—bukanlah cara yang tepat untuk mendapatkan sesuatu.

Situasi-situasi emosional dalam negosiasi

Perasaan datang dalam berbagai bentuk dan intensitas. Mari kita kembali ke negosiasi yang dihadapi oleh Siva. Dalam kasusnya, ada tiga faktor yang secara khusus berpengaruh pada sikap emosional atasannya dan dialog-dialog dalam negosiasi antara keduanya: pertama, Siva dan atasannya bekerja sama setiap hari. Ini membuat mereka memiliki kedekatan tertentu. Untungnya, dalam kasus ini mereka bekerja sama berlandaskan rasa saling percaya dan saling menghormati. Dengan kata lain, posisi emosional di antara keduanya sangat positif. Kedua, ada perbedaan status antara Siva dan atasannya. Ini pun membangkitkan emosi: bagaimana seorang penyelia, atasannya, menangani kenyataan bahwa Siva meminta sesuatu dan ingin permintaan itu dikabulkan? Bagaimana kalau ia tidak melihat hal-hal dengan cara yang sama dengan calon dokter ini? Dalam kondisi apa ia harus menerima usulan-usulan seorang bawahan? Dan, bagaimana orang lain yang terlibat, misalnya sejawat bergelar doktor yang mengeluarkan komentar-komentar kritis, akan memandang keputusannya?

Ada faktor ketiga yang sangat umum tetapi sama pentingnya terkait dengan emosi: bagaimana keadaan pikiran sang atasan pada hari itu? Apakah ia sedang kalut, atau baru bertengkar dengan istrinya? Atau apakah ia dalam suasana hati yang ideal, karena ia baru selesai berolahraga pagi? Anda dapat melihat bahwa perasaan menambah kedalaman tertentu pada negosiasi. Maka Anda harus:

MEMPERLAKUKAN BIDANG EMOSIONAL INI SEBAGAI BAGIAN DARI PROSES KOMUNIKASI DALAM SETIAP NEGOSIASI.

Guna menghadapi hambatan berikutnya, Anda harus mengatasi beberapa perasaan yang dapat mendatangkan godaan untuk mempertahankan posisi secara berlebihan.

Hambatan 8: Terpaku pada posisi Anda sendiri

Siapa pun yang harus bernegosiasi harus siap untuk bersikap luwes. Alasannya terletak pada sifat dasar negosiasi: saling menyesuaikan kepentingan Anda sendiri dengan kepentingan lawan bicara Anda. Untuk melakukannya, Anda harus saling mendekati dalam proses negosiasi itu. Ini akan bermanfaat jika Anda sedang mempertimbangkan kriteria untuk membuat keputusan, alternatif-alternatif, dan pendekatan-pendekatan terhadap solusi, atau berniat mengembangkannya lebih lanjut. Sering kali muncul aspek-aspek baru yang signifikan dan memerlukan ruang cukup dalam negosiasi.

Terpaku pada posisi Anda sendiri dapat menghambat kemajuan negosiasi. Banyak pribadi introver menghargai sebuah posisi yang dapat diperhitungkan dan sebuah suasana yang tenang dan hening untuk memikirkannya. Mudah melewatkan faktor-faktor ini di tengah kesibukan sebuah negosiasi. Ini dapat melemahkan baik kepercayaan dan harmoni: kira-kira sama dengan memperlakukan irama musik empat per empat dengan ketukan tiga per empat. Akan tetapi, Anda dapat mengatasinya: Anda dapat menggunakan kekuatan analitis Anda (dan kecenderungan Anda untuk menulis!) untuk memastikan bahwa Anda memiliki ruang untuk bermanuver dalam negosiasi Anda. Langkah pokoknya di sini adalah memberi struktur pada potongan-potongan informasi yang baru dan kompleks.

Tetap luwes melalui analisis

Membantu melaksanakan negosiasi Anda

Buat catatan selama negosiasi sehingga Anda menguasai situasi secara utuh. Anda dapat menggunakan judul-judul besar dalam catatan Anda untuk menggeser penekanan

atau menunda urusan yang terkait dengan beberapa poin kesepakatan dengan lawan bicara dan akhirnya menegaskannya dengan mencatat semua itu.

Menulis catatan hampir tidak pernah memperlambat sebuah diskusi—justru sebaliknya: ketika Anda membuat catatan, Anda memperlihatkan kepada lawan bicara bahwa Anda menanggapi yang telah ia katakan dengan serius.

Hambatan 10: Menghindari konflik

Selalu ada negosiator yang, entah sadar atau tidak, menekan lawan bicara dengan maksud memperkuat posisi mereka. Mereka memaksakan pembuatan keputusan secara cepat, bicara makin lama makin cepat dan keras, atau menunjukkan ketidaksabaran melalui bahasa tubuh mereka, dengan mengetuk-ngetukkan jari mereka, misalnya, atau dengan membungkuk ke arah lawan bicara. Pribadi ekstrover yang mudah kehilangan kesabaran secara khusus cenderung berperilaku seperti ini, semata karena memang begitulah adanya temperamen mereka. Namun, mempercepat pengucapan kalimat dapat pula digunakan secara sengaja sebagai sebuah alat penegas kekuasaan yang diterapkan oleh lawan bicara untuk memaksa Anda sampai terdesak untuk membuat sebuah keputusan. Banyak pribadi pendiam merasakan situasi-situasi seperti ini, ketika lawan bicara mereka dengan sengaja memasukkan peluang konflik ke dalam negosiasi—atau dengan kata lain, melakukan tindakan yang tidak menyenangkan. Akibatnya: Anda membiarkan tekanan itu membuat Anda merasa stres, dan ini dapat dengan mudah melemahkan posisi negosiasi Anda.

Jika Anda bernegosiasi dengan seseorang yang membuat Anda tertekan, langkah pertama yang harus dilakukan adalah menjauh secara internal. Kerahkan perhatian lebih besar pada yang sedang terjadi, amati situasi dan lawan bicara Anda, seolah-olah Anda sedang menonton

sebuah film. Ini akan menghalangi Anda menunjukkan reaksi naluriah untuk mundur, atau melakukan pembelaan diri secara agresif.

Langkah pertama: sadarkan diri bahwa lawan bicara ingin menekan Anda

Ingat terus bahwa Anda-lah yang memutuskan bagaimana negosiasi akan berjalan dan apa yang akan dihasilkan oleh negosiasi itu. Tidak ada yang memaksa Anda untuk menerima tempo yang dinaikkan atau tekanan waktu yang diberikan oleh lawan bicara Anda. Jadi, tanggapilah dengan menurunkan tempo: tarik napas dalam, dan tetap jaga irama sesuai dengan strategi Anda.

Langkah kedua: tarik napas dalam—dan tetap pada irama Anda sendiri

Di sini Anda dapat menggunakan bahasa lisan maupun bahasa tubuh: buat ringkasan tentang apa yang penting bagi lawan bicara Anda—tetapi tanpa menyebutkan yang ia minta ("Saya mengerti bahwa yang paling penting bagi Anda adalah tidak mengubah anggaran"). Ini menegaskan bahwa Anda tidak mengabaikan kepentingan orang lain—tanpa mengalah atau tunduk kepadanya. Ketika Anda bicara, bertahanlah dengan kecepatan dan volume bicara standar. Pertahankan kontak mata yang normal: memperhatikan, tetapi tidak melotot. Gerakkan mata Anda membentuk "segitiga profesional" pada wajah lawan bicara Anda antara alis mata dan ujung hidung.

Tidak berkata apa-apa juga sebuah strategi negosiasi yang ampuh. Seseorang yang tidak melulu berbicara panjang lebar dengan tergesa-gesa menunjukkan kepercayaan diri. Anda juga dapat tidak bicara ketika lawan bicara Anda mengajukan tawaran: tidak ada yang menekan Anda untuk langsung mengubah posisi Anda. Maka, berpikirlah diam-

diam tentang tawaran itu. Boleh jadi lawan bicara Anda akan mengoreksi diri secara spontan.... Jika tekanan dari lawan negosiasi menjadi terlalu berat bagi Anda, dan jika menurut Anda memungkinkan, Anda juga dapat menawarkan jeda: menunda pembicaraan sampai saat yang lebih tepat.

Langkah ketiga (opsional): mengusulkan jeda!

Kadang-kadang menunda negosiasi tidak dimungkinkan—misalnya, jika lawan bicara Anda tidak mempunyai banyak waktu atau tidak selalu hadir di tempat. Ini saat untuk gigih dan pantang mundur! Gunakan keterampilan-keterampilan mendengarkan, berpikir analitis, dan ketekunan Anda. Kemudian, bertahanlah pada dua langkah pertama, yang mengajari Anda menghadapi konflik. Semoga sukses!

Sebuah pertanyaan bagi Anda

Bagaimana Anda akan mengatasi kebutuhan-kebutuhan dan hambatan-hambatan Anda di masa mendatang?

Hambatan-hambatan saya...	...dan bagaimana saya akan mengatasi mereka:
. .....	. .....
. .....	. .....
. .....	. .....
. .....	. .....
. .....	. .....

Yang penting untuk diingat

- Ketika bernegosiasi, yang penting adalah mengusahakan suatu posisi yang dapat diterima oleh semua yang bersangkutan.
- Poin yang paling penting ketika bersiap melakukan negosiasi adalah **menegaskan posisi Anda sendiri** dan **merencanakan fase-fase** perbincangan itu sendiri. Kedua pihak merasa aman jika diskusi tidak melebar ke mana-mana.
- **Kekuatan-kekuatan** berikut khususnya berguna bagi pribadi pendiam yang sedang bernegosiasi: mendengarkan, berpikir analitis, kegigihan, dan empati.
- Di sisi lain, **hambatan-hambatan** khas introver ketika bernegosiasi adalah terlalu memikirkan detail, fiksasi, dan menghindari konflik. Namun, siapa pun yang sadar tentang "titik-titik lemah" pribadinya dapat belajar untuk mengendalikannya sehingga tidak merugikan atau menimbulkan stres berlebihan. Ini terutama berguna jika Anda ingin mengatasi kecenderungan menghindari konflik.

BAB 8

MENJADI PUSAT PERHATIAN: CARA BERBICARA DI DEPAN UMUM

DigitalPublishing

Manuel belum lama ini ditunjuk menjadi kepala departemen di sebuah perusahaan berukuran sedang dalam industri logam. Sebelumnya, ia telah bekerja selama beberapa tahun dalam tim manajemen yang kini ia pimpin. Ia sudah mengenal situasi keuangannya, ia juga akrab dengan sebagian besar karyawannya. Manuel percaya diri dengan posisi puncak dalam profesinya ini. Namun, selama ini ia hanya perlu berkomunikasi dalam konteks yang mampu ia tangani: dalam posisi manajemen yang ia pegang sebelumnya, ia hanya harus rapat dengan sepuluh orang (atau paling banyak 15 orang, itu pun jarang) dan, sebagai pribadi pendiam, ia memang lebih menyukai kelompok-kelompok kecil dibandingkan kelompok besar. Membuat presentasi anggaran dan

laporan tahunan tidak pernah menjadi tugas kesukaannya, tetapi ia mengenal para sejawatnya dan juga telah terbiasa dengan situasi-situasi tersebut.

Akan tetapi, promosi Manuel menghadapkannya dengan tantangan-tantangan baru. Suatu hari ia mendapatkan informasi bahwa Stuart, salah seorang rekannya di tim manajemen menengah departemennya, akan pensiun bulan depan. Salah satu tugas Manuel sebagai kepala departemen adalah membuat pidato perpisahan. Memikirkan kewajibannya untuk berpidato saja sudah membuat keringat dinginnya mengucur. Ia sangat mengenal orang yang akan pensiun itu, dan juga menyukainya. Namun, berbicara di depan 120 orang mengenai perpisahan, yang sangat di luar kegiatan rutin profesionalnya, adalah tugas yang sangat ingin ia hindari.

Tampil di depan umum—sebuah proyek pengembangan

Seperti Manuel, sosok pendiam sering tidak senang ketika harus tampil di depan umum. Terlalu banyak aspek dari situasi itu yang berlawanan dengan gaya interaksi mereka: berkomunikasi dengan orang dalam jumlah relatif besar, posisi yang membuatnya "dalam sorotan", bicara dalam waktu lama tanpa peluang untuk berhenti kapan saja—semua ini dapat membebaninya.

Bicara di depan umum dapat dipelajari

Kabar baiknya: kebanyakan pribadi introver masih mampu membawakannya. Sebuah penampilan yang sukses di depan umum tidak bergantung pada hal-hal seperti bakat untuk bicara dan karisma bawaan sejak lahir. Keduanya mungkin berguna, tetapi penampilan yang sukses juga dapat direkayasa dengan cara lain. Berceramah dan melakukan presen-

tasi dapat dipelajari dengan sangat mudah. Bahkan Barack Obama menjalani pelatihan sistematis terkait tugas-tugas berpidatonya. Sebelum ia dengan mantap berkembang menjadi pakar orator yang karismatik dan retorik, ia dicela sebagai pembicara yang "kaku dan seperti dosen", "membuat orang mengantuk" (majalah *Time*, 8/5/2008) atau sebagai pembicara yang "kaku dan monoton" (Ted McClelland, ulasan dalam majalah *Chicago*, Juni 2007).

Namun, pada Juli 2014, Obama menggemparkan seluruh Amerika dengan pidatonya di depan Kongres Partai Demokrat di Boston—ia mengutarakan 2.297 kata dalam 17 menit. Namun, ia tidak mengubah diri menjadi seorang pembicara yang berbakat dalam semalam: ia telah berjuang mengembangkan gaya pidato pribadinya selama beberapa tahun, dan secara khusus berusaha menghadirkan diri sebagai harapan politik yang besar. Sebuah proses pengembangan yang bertahap tetapi tekun telah membawanya pada kesuksesan—dan contoh nyata seorang pemimpin dengan kepribadian introver ini menunjukkan bahwa proses perkembangan seperti itu kadang harus ditempuh lewat jalan yang sangat panjang.

Pengalaman rutin menciptakan kepercayaan diri

Bahkan seandainya Anda tidak ingin menjadi presiden, gubernur, ataupun wali kota, Anda dapat tumbuh secara pribadi dan sukses secara profesional dengan belajar bicara di depan umum. Fase awal memang paling sulit. Itu adalah saat di mana Anda relatif belum berpengalaman. Namun, semakin sering Anda mengambil risiko untuk berhadapan dengan orang banyak dan semakin teratur Anda menggunakan strategi-strategi yang dianjurkan di sini, maka Anda juga akan semakin merasa aman dan percaya diri ketika berpidato di depan umum.

Kapan sebuah pidato dapat disebut sukses?

Bayangkan Anda berpikir seusai sebuah pidato: ya, pidato tadi bagus. Pidato Anda berjalan dengan baik. Dalam situasi apa Anda akan berkata seperti itu? Dengan kata lain: apa tepatnya yang membuat sebuah pidato dapat dikatakan sukses?

Supaya Anda bisa mendapatkan gagasan yang jelas tentang seperti apa penampilan pidato yang baik, Anda akan menemukan sebuah ringkasan berisi tiga kriteria pokok untuk kesuksesan. Mohon diingat bahwa ringkasan ini tidak dimaksudkan untuk meningkatkan level kesulitan berpidato dan karenanya membuat Anda semakin stres. Sebaliknya, ringkasan ini dimaksudkan untuk memberi Anda bimbingan untuk mengubah konsep yang samar-samar akan "sebuah pidato yang bagus" menjadi lebih konkret. Dijamin: Anda dapat meraih semua yang Anda baca dalam daftar berikut menggunakan sebagian strategi saja. Seperti yang disadari oleh Obama, yang paling penting adalah berlatih!

Tiga kriteria utama untuk sukses

Pidato Anda terbilang sukses ketika Anda menampilkan diri di depan orang banyak dengan cara yang sesuai dengan kepribadian Anda

Kriteria pertama berhubungan dengan *peran Anda sebagai pembicara*. Semua hadirin mengharapkan pembicara yang autentik. Akan tetapi, jika seseorang hanya memainkan sebuah peran dan berpura-pura menjadi orang lain, ia hanya akan membuat diri sendiri dan pendengar menjadi stres—meskipun memang betul, memainkan peran seperti ini memerlukan latihan bertahun-tahun dari sang aktor. Namun, Anda tidak usah berakting—Anda tidak perlu melakukannya. Sebaliknya, jadilah diri sendiri! Itu akan menghemat banyak sekali energi dan jauh lebih efektif. Maka, jika Anda cenderung objektif dan memiliki gerak tubuh yang

kaku, tetaplah seperti itu. Anda tidak harus menampilkan pertunjukan agar orang lain tertarik pada topik Anda dan untuk meyakinkan mereka tentang apa yang Anda sampaikan. Cobalah cari penekanan-penekanan positif lain, misalnya membuat orang percaya pada yang sedang Anda katakan dan menyampaikan bahwa Anda sepenuhnya siap menangani masalah yang sedang dihadapi. Atau, beri kesan bahwa masalah itu sangat penting bagi Anda. Anda dapat menciptakan pengaruh seperti ini dengan tampil tenang, teliti, dan memiliki pengetahuan akan masalah. Gunakan pendekatan yang tenang apabila Anda bukan tipe penghibur. Bertahanlah dengan gerak tubuh yang asli, bukan yang dibuat-buat, apabila Anda lebih nyaman dengan pendekatan itu. Pendek kata: carilah gaya pribadi Anda sendiri. Tersenyum pada momen yang tepat dapat jauh lebih berpengaruh daripada tertawa terbahak-bahak yang dibuat-buat, yang tidak mencerminkan diri yang sejati.

Jika Anda tidak yakin di mana letak kekuatan Anda, konsultasikan dengan orang-orang terdekat. Bagaimana Anda dalam pandangan mereka? Satu hal yang penting: jika Anda ingin tampak percaya diri, Anda hanya perlu memanfaatkan kekuatan-kekuatan Anda dan membangun penampilan berdasarkan kekuatan itu. Dan, seperti yang telah ditunjukkan oleh buku ini kepada Anda, hambatan-hambatan Anda terletak dalam bayangan kekuatan-kekuatan Anda. Jadi, Anda harus menyadari hambatan-hambatan ini, membiasakan diri dengan titik-titik lemah dan kebutuhan-kebutuhan Anda sendiri, dan jangan sampai Anda dikejutkan oleh semua itu.

Manuel sekarang menjabat kepala departemen, dan kekuatan-kekuatannya terletak pada kenyataan bahwa ia bicara dengan tenang dan menggunakan volume yang tepat. Ia juga dapat menghadapi pendengar seolah-olah sedang berbincang secara pribadi dengan mereka. Ia sadar bahwa ia mampu memanfaatkan gaya interaksi personalnya dengan sangat baik pada kesempatan ini: sebuah pidato perpisahan yang juga merupakan penampilan pertamanya di depan seluruh tim.

Sebuah pertanyaan bagi Anda (untuk pidato Anda yang mendatang)

Apa yang harus menjadi karakteristik utama Anda sebagai seorang pembicara?

Berikut ini beberapa usulan:

Santai	objektif	seperti mengobrol
Humoris	hangat	sederhana (bahkan ketika berurusan dengan perkara sulit)
Optimistis	reflektif	suara yang bertenaga
Memotivasi	jelas	gerak yang bersemangat
Meyakinkan	jujur	intonasi yang hidup
Serius	tegas	sikap yang tenang
substansial	transparan	

Kualitas-kualitas tambahan:

Pidato Anda akan sukses jika Anda menyampaikan pesan yang jelas

Kriteria kedua adalah tentang *isi ceramah Anda*. Apa tepatnya poin pokok dalam pidato Anda? Seandainya pendengar Anda hanya mengambil satu kalimat dari poin-poin yang Anda jadikan pesan utama, kalimat apa itu? Tidak ada pembicara yang boleh naik ke atas podium tanpa pesan pokok—tidak peduli apakah pesan itu tentang penghargaan bagi seseorang, menawarkan sesuatu, atau menyampaikan sebuah hipotesis ilmiah.

Manuel telah merumuskan pesan pokoknya. Yaitu: "Kami menghargai Anda, Stuart—dan, seperti Anda, kami ikut senang dengan babak baru dalam kehidupan Anda ini." Ia mengambil ini sebagai sebuah basis untuk mengumpulkan informasi khusus tentang Stuart yang dapat ia gunakan untuk menerangkan poin tadi: apa yang pernah ia kerjakan bersama Manuel? Bagaimana opini anggota departemen terhadapnya? Apa yang membuatnya berbeda sebagai seorang sejawat? Manuel ingin menggunakan semua informasi ini untuk membangun poin pokok dan menyajikannya.

Pada dasarnya, orang pendiam merasa kriteria sukses kedua yang terkait dengan konten ini paling mudah diakses. Dan, ini tidak hanya berlaku bagi para introver yang ahli menganalisis—kekuatan 6: sosok pendiam umumnya memang cenderung memikirkan dengan cermat apa yang ingin mereka katakan sebelum mengatakannya. Diperlukan disiplin untuk mereduksi pidato menjadi satu pernyataan padat. Namun, kedisiplinan ini berbuah manis: begitu Anda berhasil menemukan poin pokok dalam pidato Anda, akan mudah bagi Anda untuk secara sistematis membangun dan mengeksplorasi semua poin lain yang ingin Anda sampaikan. Ini juga memudahkan Anda dalam melakukan pembahasan—selain juga memudahkan para pendengar menangkap maksud Anda!

Pertanyaan-pertanyaan bagi Anda (untuk pidato Anda berikutnya)

Apa poin pokok Anda, dalam satu kalimat saja?

.....

.....

Bahan apa yang Anda perlukan untuk membangun pesan pokok Anda dan membahasnya?

.....

.....

Bahan apa yang Anda perlukan untuk menyajikan pesan pokok Anda secara hidup dan menarik?

.....

.....

Pidato Anda akan sukses jika Anda menyesuaikan diri dengan pendengar dan kebutuhan-kebutuhan mereka

Kontak positif dengan pendengar Anda adalah kriteria sukses utama ketiga. Pidato Anda hanya bisa betul-betul sukses jika Anda berhasil menyampaikan poin-poin Anda kepada para pendengar. Secara konkret, ini berarti para pendengar *dapat* mengikuti Anda (karena Anda memberi mereka arahan-arahan cukup) dan juga *ingin* mengikuti Anda (karena yang Anda sampaikan menarik). Kriteria ini membuat peran Anda sebagai seorang pembicara lebih mudah: ini membuat fokus Anda teralihkan dari keharusan membuat kesan positif sementara Anda berdiri di tengah lampu sorot yang terang benderang. Sebagai gantinya, Anda berfokus pada apa yang dibutuhkan oleh para pendengar sehingga penyampaian poin-poin Anda bertarget memecahkan masalah orang lain—jadi, pertanyaan yang tersisa adalah apa kebutuhan para pendengar Anda? Atau lebih tepatnya: bagaimana cara memulai dan apa cara terbaik untuk membuat isi pidato Anda menarik bagi para pendengar?

Sebuah jawaban yang bermakna dapat ditemukan dengan menanyakan pertanyaan-pertanyaan lanjutan yang akan membantu Anda mempersiapkan pidato Anda: informasi apa yang diperlukan oleh para pendengar Anda? Apa yang sudah mereka ketahui tentang topik itu?

Gaya bahasa seperti apa yang paling tepat digunakan? Suasana hati seperti apa yang sedang dimiliki oleh orang-orang di tempat Anda akan berpidato, dan harapan-harapan apa yang akan mereka taruh di pundak Anda? Apakah Anda ingin memberi kejutan, atau mencoba memenuhi apa yang menurut Anda adalah harapan-harapan mereka?

Kriteria ini menunjukkan kepada Manuel bahwa perhatian para pendengarnya akan berfokus pada *dirinya*. Bagaimana kepala departemen yang baru ini menjalankan tugas tersebut? Bagaimana sikapnya kepada sesama karyawan? Ia memutuskan bahwa ia akan mengucapkan selamat jalan kepada Stuart dengan cara yang akan membuat para karyawan merasa bahwa orang yang berdiri di depan mereka adalah sosok yang penyayang dan hormat kepada mereka. Selain itu, mereka juga akan melihat bahwa ia mampu berpikir jernih.

Beberapa pertanyaan bagi Anda (untuk pidato Anda berikutnya)

Orang-orang macam apa yang mungkin akan menghadiri pidato Anda?

Kualitas-kualitas penting apa yang diperlukan untuk pidato Anda?

Bagaimana penilaian yang akan diberikan oleh pendengar kepada Anda dan peran Anda?

Apakah pendengar Anda terdiri atas beberapa kelompok dengan sifat-sifat yang berbeda? Apa saja?

Seberapa baik pengetahuan para pendengar tentang topik pidato Anda?

.....

Apa yang mungkin terpikir oleh pendengar tentang topik pidato Anda?

.....

Apa kesamaan dengan Anda yang dapat ditemukan pada para pendengar (dan barangkali dapat digunakan sebagai titik awal pidato Anda)? (Contoh: latar belakang, pelatihan, minat, afiliasi, pandangan....)

.....

.....

Bagaimana Anda akan meragamkan topik Anda berdasarkan pertanyaan-pertanyaan ini?

.....

.....

Segitiga kriteria sukses

Jika Anda mengikuti ketiga kriteria sukses berikut, itu artinya Anda sudah dalam perjalanan menuju pidato yang sukses. Diagram di halaman berikutnya menunjukkan hubungan-hubungan di antara ketiganya:

Langkah berikutnya membawa kita ke babak persiapan. Jika Anda meluangkan waktu di sini, Anda akan mampu membangun kepercayaan diri maupun sikap yang responsif. Secara khusus, ini adalah tahap yang menyenangkan bagi pribadi pendiam: sebuah pidato dapat disiapkan di tempat yang tenang dan hening, sendirian, tanpa orang lain sama sekali...

Kesempatan dan perlindungan: babak persiapan!

Keuntungan dari perencanaan

Berpikir dahulu sebelum bicara: nasihat ini mungkin pada awalnya berasal dari sosok pendiam. Idealnya Anda akan mempunyai banyak waktu untuk melakukannya. Namun, biasanya waktu yang tersedia ti-

dak banyak—maka yang lebih penting adalah bekerja dengan serius dan penuh konsentrasi (kekuatan 3) ketika Anda sedang menyiapkan yang ingin Anda katakan. Merencanakan memberi Anda dua keuntungan sekaligus. Pertama, yang Anda katakan di depan umum telah dipikirkan dengan cermat dan terstruktur dengan baik. Kedua, Anda akan merasa jauh lebih aman karena memiliki pijakan yang kukuh untuk setiap hal yang Anda katakan.

Selalu dasari persiapan Anda pada strategi-strategi dari subbab terdahulu: menjawab pertanyaan-pertanyaan terkait dengan ketiga kriteria sukses, yaitu menghubungkan Anda sebagai sebuah pribadi, dengan masalah yang dibahas dan dengan orang-orang yang akan mendengarkan. Inilah rangkaian pertama panduan Anda. Subbab ini akan menunjukkan kepada Anda cara membentuk struktur pokok bahasan.

Pidato apa pun—entah sambutan sebelum perjamuan, ketika menyampaikan laporan perusahaan, atau pidato selamat jalan Manuel untuk Stuart—terdiri atas tiga bagian. Ada pendahuluan, bagian isi, dan kesimpulan. Ini bukan sekadar label: setiap bagian memiliki fungsi khusus yang harus selalu diingat ketika sedang mempersiapkan bahan Anda. Anda akan menemukan ringkasan singkat di bawah ini.

Bagian-bagian sebuah pidato dan masing-masing tujuannya

Pendahuluan

- Membangkitkan minat pada masalah yang dibahas.
- Membangun sebuah posisi.

Bagian isi

- Menyajikan pokok bahasan dengan jelas dan dengan cara yang menarik.

Kesimpulan

- Mendefinisikan poin utama dan ke mana arahnya dengan jelas.
- Menjelaskan apa yang harus dipikirkan, diperbuat, dan didukung oleh para pendengar.
- Meraih kesimpulan yang positif.

Lembar struktur di halaman berikutnya membahasa masing-masing syarat yang berbeda ini. Saya sering menggunakannya dalam seminar-seminar saya. Lembar ini akan membantu Anda membentuk struktur pidato apa pun dalam waktu yang sangat singkat. Tentu saja, Anda perlu tahu yang ingin Anda bicarakan—tetapi itu biasanya bukan masalah bagi pribadi pendiam. Gunakan lembar ini ketika menyiapkan pidato supaya Anda dapat meletakkan bahasan yang tepat di tempat yang tepat.

Karena pidato di depan umum bukan sebuah percakapan, Anda sangat tidak mungkin menghadapi masalah-masalah terkait dengan kecepatan komunikasi apabila Anda telah melakukan persiapan yang matang; ini karena Anda bertindak dengan gaya yang telah dipertimbangkan, dan tidak harus beraksi atau berimprovisasi secara spontan.

Manfaatkan kekuatan-kekuatan Anda ketika berpidato

Kebanyakan orang pendiam memandang berbicara di depan umum sebagai wilayah kaum ekstrover—sebagai platform yang sangat disukai oleh para ekstrover dan memang dibuat khusus untuk mereka. Pandangan ini bisa sangat menurunkan semangat. Padahal, pribadi pendiam mempunyai beberapa poin positif yang menguntungkan mereka saat berpidato, dan poin-poin itu dapat dimanfaatkan untuk memudahkan mereka ketika harus memberikan pidato atau ceramah.

Menyiapkan sebuah pidato: lembar struktur

Judul:

Pokok bahasan:

PENDAHULUAN

"*zoom in*":

Memperkenalkan pokok bahasan dari sesuatu yang sudah biasa, atau sesuatu yang di luar dugaan

Ringkasan isi:

BAGIAN ISI: TERBAGI ATAS TIGA ASPEK

Aspek 1:

Implikasi/keuntungan

Aspek 2:

Implikasi/keuntungan

Aspek 3:

Implikasi/keuntungan

KESIMPULAN

Ringkasan/pengulangan pokok-pokok bahasan

"*zoom out*": menempatkan yang telah dikatakan dalam konteks lebih luas

Kekuatan khas orang introver

Seperti dalam dua bab terakhir, Anda juga akan menemukan kekuatan-kekuatan khas introver dalam bab ini, fokusnya adalah ketika sosok introver harus berpidato. Saya ingin menggunakan contoh-contoh ini untuk menunjukkan sesuatu yang sering terlewatkan oleh sosok pendiam: kenyataan bahwa mereka dapat memanfaatkan keunggulan-keunggulan mereka sendiri untuk mendapatkan nilai bagus di mata para pendengar.

Kekuatan 2: Penguasaan substansi

Orang-orang yang menguasai substansi tahu apa yang sedang mereka bicarakan. Ini tentu saja lebih terbukti lagi pada pidato yang disampaikan kepada banyak orang sekaligus: Manuel tentu tidak akan pernah membayangkan tampil di depan umum untuk mengatakan hal-hal yang remeh atau mengungkapkan gagasan-gagasan yang belum pernah ia pikirkan masak-masak.

Berikut ini sebuah ringkasan yang menunjukkan konsekuensi paling penting dan paling baik dari menggunakan bahan dengan substansi yang kaya ketika berpidato:

Keuntungan-keuntungan dari pidato yang memiliki substansi

1. Pidato atau ceramah tidak berisi kata-kata basa-basi atau klise yang membosankan ("Saya senang karena banyak di antara Anda telah datang ..." "Sebelum menutup pidato ini, saya ingin ..."
2. Pokok bahasan telah dipikirkan dengan matang dan telah diperiksa dengan cermat.

3. Tidak ada promosi diri yang berlebihan atau kelakar yang konyol.
4. Informasi tentang pembawa pidato atau ceramah dipilih dengan cermat dan sesuai dengan pokok bahasan.
5. Tingkat kepentingan pokok bahasan ditunjukkan dengan jelas.

Sebagai ringkasan: keuntungan ini menjadikan pembicara atau penceramah (tanpa menonjolkan diri) berkonsentrasi pada pokok bahasan, langsung masuk ke substansi dan memperhitungkan rentang waktu serta perhatian orang-orang yang mendengarkan. Substansi sangatlah berdampak tidak hanya karena pokok bahasan yang disampaikan. Pendengar juga bisa mendapatkan kesan bahwa pembicara di depan mereka mengatakan sesuatu tentang dirinya yang berkaitan dengan pokok bahasan. Maka bertanyalah kepada diri sendiri: apa yang penting, relevan, atau menarik bagi Anda secara pribadi terkait dengan pokok bahasan? Berapa banyak yang dapat Anda masukkan ke dalam pidato?

APA HUBUNGAN ANDA DENGAN TOPIK YANG AKAN DIBAHAS? APA SAJA YANG DAPAT DIMASUKKAN KE DALAM PIDATO?

Ketika mengajukan pertanyaan ini, Manuel teringat perjalanan ke sebuah lembaga pendidikan yang pernah ia lakukan bersama Stuart. Ini memberinya sebuah kesempatan untuk menyaksikan sebuah sisi lain yang tak terduga dari temannya itu: Stuart bercerita kepadanya (awalnya dengan ragu, tetapi setelah itu makin bersemangat) tentang pameran pertama yang baru ditawarkan kepadanya sebagai seorang pematung

amatir. Tidak seorang pun di tempat kerja tahu tentang hal ini—tetapi sekarang Manuel telah mendapatkan izin dari teman yang pensiun itu untuk membicarakannya. Sungguh pokok bahasan yang istimewa: sekarang Stuart dapat berkonsentrasi pada sesuatu yang penting, berharga, dan sangat bermakna baginya. Dan, Manuel dapat menyampaikan kepada para pendengar betapa terkesannya ia ketika menyaksikan patung-patung karya Stuart....

Kekuatan 3: Konsentrasi

Bahkan walaupun pokok bahasan telah disiapkan dengan sebaik-baiknya oleh Manuel, sebelum naik ke podium ia masih khawatir apakah gaya pendekatannya yang tenang dan seperti mengobrol bisa cocok bagi banyak pendengar atau tidak. Namun, karena konsentrasi merupakan salah satu kekuatannya, ia tidak perlu terlalu khawatir. Manuel dapat mengamankan poin positif dengan cara menaikkan intensitas seperti yang biasa dilakukan oleh kaum ekstrover, dengan gerak tubuh dan penyajian yang bersemangat. Dengan kata lain, ia dapat mengerahkan seluruh perhatiannya kepada situasi ini, kepada isi pembicaraan, dan kepada para pendengar, dan mengerahkan seluruh energinya ke dalam pidato itu. Yang paling penting adalah Manuel memusatkan energinya pada bagian yang berguna untuk pidato itu: dengan mengambil kesempatan *ini*, dengan menyajikan pokok bahasan *ini*, kepada para pendengar *ini*.

Tentu saja berkonsentrasi pada diri sendiri bisa menjadi kontraproduktif ketika sedang berpidato. Ini bisa membuat sang pembicara kehilangan pijakan. Pada dasarnya, berfokus terlalu kuat pada diri sendiri tidak betul-betul diperlukan: bahasa tubuh dan suara sangat cenderung menyesuaikan diri dengan suasana hati sang pembicara dan pada yang sedang terjadi di kepalanya. Itu sebabnya, dampaknya bisa luar biasa: hasilnya sering kali jauh lebih hebat dari ekspektasi!

Gunakan sikap tubuh yang sedikit tetapi jelas

Sikap tubuh yang berlebihan tidaklah penting. Yang jauh lebih penting adalah gerak tubuh yang jelas atau, dengan kata lain, gerak yang memiliki awal dan akhir. Hal yang sama berlaku untuk intonasi: Anda tidak perlu berlebihan mencermati intonasi—tetapi cermatlah ketika mengucapkan setiap kalimat sampai ke ujungnya (dengan kata lain, jangan kehilangan tenaga sebelum selesai), dan berikan jeda-jeda yang disengaja pada poin-poin yang penting. Usahakan pula agar pernyataan terdengar sebagai pernyataan, bukan pertanyaan. Membuat pernyataan terdengar seperti pertanyaan ("Itulah yang ingin saya katakan?") merupakan sesuatu yang sering saya dengar dari sosok pendiam; artinya mereka secara tidak sengaja membuat intonasi mereka "mempertanyakan" penegasan dan gagasan mereka sendiri, dan karena itu merenggut daya gempur dari yang telah dimungkinkan oleh kemampuan konsentrasi sang pembicara.

Sebagai kesimpulan, dapat dikatakan bahwa konsentrasi memungkinkan Anda mengerjakan yang Anda kerjakan dengan tenang, bertenaga, dan dedikasi. Gunakan pengaruh dahsyat yang Anda miliki ketika Anda naik ke podium!

Kekuatan 10: Empati

Masukkan sudut pandang para pendengar ke dalam pertimbangan

Anda pasti sudah paham bahwa orang yang berdiri di depan sekumpulan pendengar tidak akan dapat meletakkan diri dalam posisi setiap orang yang ada di situ. Kendati demikian, empati adalah kekuatan yang merupakan keunggulan khusus bagi seorang pembicara yang pendiam. Seorang pembicara yang berempati cenderung berpikir berdasarkan sudut pandang para pendengarnya, mencari tahu tentang kebutuhan pendengarnya, dan mengurus masalah itu terlebih dahulu. Tidak meng-

03/02/2026, 14:57 Quiet Impact Tak Masalah Jadi Orang Introver (Sylvia Loehken)

herankan, justru pembicara yang sangat ekstrover yang terlalu sering mengabaikan kebutuhan-kebutuhan para pendengarnya—dan gagal meraih kriteria pidato sukses yang ketiga: yang mewajibkan pemberian perhatian kepada kebutuhan-kebutuhan para pendengar.

Namun, apa makna empati dalam sebuah situasi ceramah atau pidato? Mari kita kembali ke Manuel dan pidato selamat jalannya bagi Stuart. Karena Manuel mampu berpikir empatik, ia bersedia melakukan hal-hal berikut dalam pidatonya:

- Mempertimbangkan yang dipikirkan oleh sesama karyawan tentang Stuart: mereka akan merasa kehilangan, dan Manuel akan menekankan hal ini dalam pernyataan-pernyataan yang konkret
- Mampu menilai apa yang akan dianggap menarik oleh para pendengar: dalam hal ini ia sendiri dalam perannya yang baru
- Memastikan bahwa para pendengar akan menemukan cara untuk mendengarkannya: ini akan mencakup pembahasan mengenai pengalamannya dengan Stuart sebagai seorang pematung amatir
- Melibatkan para pendengar dalam peristiwa itu: pada akhir pidatonya ia akan meminta tiga teman terdekat Stuart untuk maju dan menyerahkan kenang-kenangan dari departemen, sambil menyampaikan beberapa patah kata mereka sendiri.

Berpidato tanpa catatan

Manuel pasti akan mengikuti saran yang telah diberikan oleh pelatihnya: ia akan berbicara tanpa catatan dan hanya memegang catatan berisi topik-topik besar sehingga ia tidak akan tergoda untuk membaca dari naskahnya dan terancam menghindari kontak dengan para pendengar (hambatan 9). Manuel juga akan berusaha mempertahankan kontak mata yang baik sehingga ia dapat menilai reaksi-reaksi para pendengarnya dan mempertimbangkannya dengan tepat: untuk seorang pembicara yang baik, setiap acara bicara di depan umum adalah sebuah dialog.

https://online.fliphtml5.com/aludp/avff/#p=1 275/330

Sebuah pertanyaan bagi Anda

Mana di antara kekuatan-kekuatan pribadi Anda yang dapat dimanfaatkan secara khusus ketika berpidato? Tulis catatan singkat untuk menunjukkan bagaimana Anda dapat menggunakan kekuatan-kekuatan ini dengan paling efektif.

Kekuatan 1: Sikap hati-hati

Kekuatan 2: Substansi

Kekuatan 3: Konsentrasi

Kekuatan 4: Mendengarkan

Kekuatan 5: Sikap tenang

Kekuatan 6: Berpikir analitis

Kekuatan 7: Kemandirian

Kekuatan 8: Kegigihan

Kekuatan 9: Keterampilan menulis (daripada berbicara)

Kekuatan 10: Empati

Kekuatan tambahan: .....

Kekuatan tambahan: .....

Berguna dalam hal-hal berikut:

. .....

. .....

Mengatasi kesulitan-kesulitan ketika sedang berpidato

Hambatan-hambatan yang umum dihadapi introver ketika berpidato

Pribadi pendiam memiliki kekuatan-kekuatan yang membantu mereka sewaktu berbicara di depan banyak orang. Lantas, mengapa begitu banyak sosok introver cenderung tidak suka berbicara di depan umum—dan mengapa banyak orang introver tak mampu menyampaikan pidato dengan efektif? Kenyataan bahwa orang pendiam lebih suka berbicara di depan kelompok kecil, atau secara perorangan, bukan sebuah alasan yang cukup: seorang pembicara menggugah yang mampu mendatangkan orang seaula tidak mengalami masalah ketika harus berbicara dengan orang per orang.

Jawaban untuk pertanyaan-pertanyaan kritis ini ditemukan dalam hambatan-hambatan khusus yang dihadapi oleh orang-orang pendiam. Mari kita mencermati beberapa kesulitan tersebut.

Hambatan 1: Rasa takut

Dalam konteks berbicara di depan umum, rasa takut dapat muncul dalam beberapa cara. Salah satu di antaranya adalah *demam panggung*, rasa tidak nyaman yang mendera seluruh tubuh sebelum dan selama penampilan. Tiga perempat orang ternyata takut sebelum tampil di depan umum. Angka itu saja sudah menunjukkan bahwa demam panggung tidak hanya dialami oleh orang pendiam. Perlu diketahui pula, seseorang tetap dapat mengalami demam panggung meskipun ia sudah sangat berpengalaman atau sangat ahli: bahkan aktor-aktor kawakan, guru besar paling cerdas, dan pemusik yang sangat berbakat sekalipun pernah mengalami demam panggung sebelum penampilan mereka. Ini reaksi fisik yang umum. Mari kita amati lebih dekat—makin kita memahami

demam panggung, makin ringan penderitaan yang akan dialami—Anda akan mampu menanganinya dengan jauh lebih baik.

Demam panggung adalah bentuk rasa takut atau kecemasan di tingkat sedang, sebelum tampil di depan umum. Banyak keuntungan yang dapat dimanfaatkan dari kondisi ini: dosis adrenalin sekecil apa pun akan membuat orang terjaga dan waspada ketika berhadapan dengan orang banyak. Secara biologis, mustahil kita menjadi lesu atau bosan apabila tubuh kita mengalami ketegangan seperti itu.

Demam panggung: apa penyebabnya dan bagaimana pengaruhnya pada tubuh

- Demam panggung adalah sebuah reaksi stres. Tubuh dirancang untuk mampu bereaksi dengan cepat agar dapat menguasai situasi yang kelihatan berbahaya. Tidak peduli apakah bahaya itu berasal dari anjing yang galak atau tampil di depan umum: secara fisiologis yang terjadi kira-kira sama.
- Reaksi ini dipicu oleh sistem saraf simpatetis, bagian dalam sistem saraf vegetatif yang berperan menggenjot performa suatu organisme, misalnya ketika seseorang diserang atau harus melarikan diri.
- Sistem saraf simpatetis memicu pengeluaran hormon adrenalin dalam medula adrenalin. Hormon stres kedua yang dihasilkan adalah kortisol.
- Kedua hormon ini membatasi tubuh sehingga jumlah reaksinya terbatas guna memudahkan penanganan bahaya (setidaknya dalam kasus diserang oleh anjing galak). Reaksi-reaksi tersebut adalah menyerang, kabur, atau menjadi seolah lumpuh.

- Hormon-hormon stres juga memberikan pengaruh berbeda dari orang ke orang. Pengaruh yang mungkin muncul antara lain peningkatan denyut jantung, napas lebih cepat, perubahan aliran darah (biasanya menjadi merah atau pucat), kejang-kejang atau gemetar pada bagian tubuh tertentu, masalah-masalah di saluran pencernaan (mual, kembung, diare, ingin buang air kecil), atau juga masalah-masalah dalam sistem saraf (keringat mengucur deras, mata berkedip cepat, serta sakit kepala atau pusing).

Mengatasi rasa takut tampil di depan umum

Namun, seperti halnya banyak hormon lain, yang menjadi masalah dari adrenalin bukanlah dosisnya. Dampaknya akan menjadi negatif apabila demam panggung berubah menjadi rasa takut untuk tampil di depan umum—bentuk rasa takut kedua sesudah demam panggung yang membuat bicara di depan umum menjadi sangat sulit dilakukan. Yang jelas, takut tampil di depan umum benar-benar bisa menghambat: Anda jadi merasa sebagai korban yang tidak berdaya dalam situasi itu. Anda tidak lagi mampu mengatakan yang Anda inginkan, dan Anda tidak dapat menampilkan performa terbaik Anda. Napas tersengal (karena stres) dan konsentrasi darah di ujung-ujung tangan dan kaki (tetapi tidak di otak) dan kenaikan tingkat stres dapat mengantar ke masalah-masalah konsentrasi dan dalam kasus terburuk dapat menyebabkan kehilangan kesadaran. Kontak dengan orang banyak menjadi lebih sulit. Jika Anda takut tampil di depan umum, tampil dengan percaya diri dan kompeten benar-benar merupakan sebuah tantangan.

Pertanyaan yang jelas adalah sebagai berikut: bagaimana kecemasan ini—baik demam panggung maupun ketakutan tampil di depan umum—dan gejala-gejala negatifnya dapat diatasi? Niat dan disiplin diri bukan cara terbaik karena bagaimanapun akibat-akibat fisik yang

ditimbulkan oleh hormon-hormon stres akan terlihat: gejala-gejala seperti sakit kepala, wajah memerah dan mual jelas tidak bisa hilang dengan niat semata.

Strategi mengatasi kecemasan nomor 1: Bicara di depan umum secara teratur

Namun, masih ada yang dapat Anda perbuat, dan Anda dapat melakukannya dengan tiga tahap: pertama adalah *kebiasaan*. Pastikan Anda berlatih secara teratur. Jika ceramah atau pidato itu sangat penting, Anda dapat berlatih dengan teman-teman dan rekan kerja yang dapat dipercaya sebagai pendengar. Jika Anda dengan sengaja melibatkan diri dalam situasi-situasi pidato secara teratur, pusat kecemasan dalam otak Anda akan berulang-ulang mencatat bahwa Anda mampu bicara di depan umum tanpa akibat-akibat yang serius. Ini akan membuat kecemasan itu berkurang, dan gejala-gejala akibat kecemasan pun akan hilang dengan sendirinya—sesuatu yang awalnya dipandang berbahaya perlahan-lahan akan menjadi kebiasaan—sebuah fenomena yang dikenal sebagai desensitisasi. Pengalaman membuat Anda lebih santai dan merasa lebih aman. Hambatan dari dalam yang Anda rasakan ketika harus berbicara di depan umum tidak akan hilang seluruhnya, melainkan akan melemah sejalan dengan waktu.

Sebuah cara yang baik sekaligus ampuh untuk bicara di depan umum secara teratur adalah bergabung dengan sebuah klub *toastmaster* atau klub pembawa acara. Klub-klub ini sendiri bertujuan menjadikan anggota-anggota mereka pembicara dan pemimpin yang baik. Metode yang digunakan adalah *peer coaching*—siapa pun yang berpidato dinilai oleh seorang anggota lain. Anda sendiri juga akan belajar sebagai penilai, berpidato tanpa persiapan (*speak off the cuff*), dan mempelajari cara memimpin rapat—singkatnya, Anda akan belajar cara bicara di depan banyak orang dalam berbagai konteks. Klub *toastmaster* ada di mana-mana; Anda akan menemukan tautan yang sesuai dalam daftar situs web di bagian belakang buku ini.

Bagaimanapun, ingat: jika Anda menderita kecemasan yang parah terkait bicara di depan umum, yang terbaik adalah dibantu melalui proses desensitisasi oleh seseorang yang pernah mengikuti pelatihan psikologis yang sesuai.

Strategi mengatasi kecemasan nomor 2: Menggunakan strategi mental

Kedua, Anda dapat mengurangi kecemasan dengan menerapkan keterampilan berpikir sadar. Ingat, kesadaran dapat berpengaruh terhadap proses-proses fisik.

POLA PIKIR YANG TEPAT UNTUK MENANGANI KECEMASAN: SAYA SEPENUHNYA SIAP!

Pertama, pastikan Anda sudah betul-betul siap: ketika Anda mengatakan kepada diri sendiri dengan yakin pada tahap-tahap awal bahwa Anda sudah siap, pola pikir ini akan mengusir sebagian besar kecemasan sejak awal. Namun tentu saja Anda harus betul-betul siap. Ini akan meringankan beban kerja memori jangka pendek, yang akan bekerja secara lebih terbatas ketika orang sedang stres. Anda juga akan mempunyai ruang lebih besar untuk improvisasi jika terjadi sesuatu yang tidak diharapkan.

POLA PIKIR LAIN UNTUK MENANGANI KECEMASAN: RISIKONYA SETIMPAL DENGAN POKOK BAHASAN.

Pola pikir ini menarik bagi "*higher self*" Anda. Ini memudahkan Anda melihat jauh melebihi diri sendiri, yakni melihat ke sasaran yang lebih tinggi. Pokok bahasan yang ingin Anda sampaikan begitu penting sehingga sebanding dengan semua perjuangan dan ketidaknyamanan

pribadi terkait tampil di depan umum. Yang menarik, strategi ini benar-benar mampu menenangkan kaum introver: korteks serebral akan memberikan dukungan moral kepada pusat kecemasan dalam otak Anda. Cobalah yang satu ini: hasilnya sudah terbukti.

Strategi menangani kecemasan nomor 3: Merawat tubuh Anda

Kita harus membahas sesuatu yang oleh banyak klien pendiam saya dianggap sebagai bencana paling dahsyat: pikiran Anda tiba-tiba kosong. Anda tiba-tiba kehilangan akses ke yang ingin Anda katakan. Akan tetapi, Anda tidak kehilangan yang *telah Anda katakan*. Ini bisa menjadi titik rujukan yang baik: ulangi, atau rangkum pokok bahasan Anda.

Namun, sebelum Anda melakukannya, aturlah napas. Atau lebih tepatnya: tarik napas dalam-dalam dan keluarkan pelan-pelan. Nasihat ini sangat berdasar. Pikiran Anda menjadi kosong terutama karena pengiriman oksigen dan darah ke otak berkurang. Kekurangan ini timbul karena reaksi stres yang disebabkan oleh adrenalin, seperti dijelaskan sebelumnya. Adrenalin membuat Anda kehabisan napas dan terengah-engah—napas Anda menjadi cepat dan dangkal. Ini berarti udara hanya sampai ke daerah dada bagian atas, kecuali Anda melakukan sesuatu untuk mengatasinya. Ini dan campuran hormon stres menghasilkan dampak serius: tidak ada oksigen—dan Anda kehilangan jejak pikiran Anda.

Hal terpenting yang harus Anda perbuat jika pikiran Anda mendadak kosong adalah kembali melakukan latihan pernapasan. Jika Anda bernapas dengan sengaja dan perlahan memasukkannya ke dalam perut (atau lebih tepatnya ke dalam daerah tepat di bawah rusuk), akan ada dua keuntungan yang bisa Anda dapat: pertama, cara itu membuat suara Anda lebih kuat dan, kedua, Anda akan menjadi lebih tenang dan santai—secara harfiah: ketegangan terlepas, dan aliran pikiran Anda menjadi lebih teratur. Semua teknik meditasi di dunia menggunakan latihan pernapasan sebagai alat utama.

Alangkah baiknya jika Anda bernapas dalam-dalam dan perlahan sebelum tampil berpidato. Cari tempat yang hening, bahkan meskipun itu ruang cuci. Bernapaslah dengan dalam dan tenang. Dengan cara ini, energi Anda akan terangkat—dan Anda akan tampil di depan para pendengar dengan ketenangan dalam yang lebih tinggi (kekuatan 5), yang pada akhirnya akan membuat Anda tampak percaya diri.

Tubuh dan pikiran saling berpengaruh. Anda dapat menggunakan pesan-pesan mental untuk menghasilkan perubahan fisik (relaksasi, misalnya, sebagai strategi mengatasi kecemasan 2). Begitu pula sebaliknya: bernapas dapat menenangkan pikiran Anda. Begitu pula, Anda dapat menggunakan tubuh Anda untuk meringankan rasa takut dengan "beraksi seolah-olah Anda tidak takut". Ambil sikap tubuh yang mengesankan seorang pembicara percaya diri. Pijakkan kedua kaki Anda sama rata di lantai, bagikan berat tubuh Anda secara merata dan berdirilah dengan tegak. Luruskan punggung dan angkat kepala Anda. Sikap tubuh percaya diri mendatangkan hasil yang menakjubkan pada otak Anda. Otak "percaya" bahwa Anda percaya diri karena tubuh membuatnya demikian. Coba saja, bahkan seandainya Anda awalnya merasa itu aneh. Ingat, ini memiliki efek samping yang menakjubkan: para pendengar juga akan memandang Anda sebagai sosok yang percaya diri—karena Anda terlihat seperti itu.

Apabila wajah Anda memerah untuk beberapa saat, jangan terlalu dipikirkan. Orang-orang dengan wajah memerah dan terlihat agak malu justru terkesan menarik, sebagaimana ditunjukkan oleh seorang psikolog, Dacher Keltner. Ini karena orang dengan wajah memerah menunjukkan bahwa ia sungguh peduli kepada sesamanya—bahwa komunikasi adalah sesuatu yang penting baginya.

Hambatan 2: Terlalu banyak detail

Terlalu banyak detail dalam sebuah pidato sering dihubungkan dengan rasa takut (hambatan 1). Sang pembicara berusaha mencari jalan aman

dalam poin-poin minor yang ia kenal dengan baik dan dianggap dapat diandalkan. Maka, ketika menyampaikan ucapan selamat jalan kepada rekan kerjanya, ia jadi tergoda untuk menghadirkan cerita tentang perjalanan karier Stuart dan menyajikannya dengan secermat mungkin. Secara objektif itu memang baik, tetapi para pendengar akan merasa bosan sehingga semua detail itu akan dilupakan dengan cepat.

Dampak negatif dari terlalu banyak detail sering terlihat dalam ceramah-ceramah ilmiah dan ceramah-ceramah khusus lain. Beberapa klien dan anggota seminar saya gemar menyajikan hasil eksperimen sebanyak dan sedetail mungkin dalam ceramah (dan *slide* presentasi) mereka. Ini jelas mendukung hasil-hasil mereka, tetapi juga dapat dengan mudah membuat bosan pendengar mereka karena para pendengar jadi tidak memahami alur pemikiran yang disampaikan. Apa gunanya alur pemikiran yang paling baik kalau itu ada dalam pikiran pembicara tetapi tidak mudah diikuti oleh para pendengar? Tiga saran berikut akan memungkinkan Anda mencapai keseimbangan antara pentingnya menyajikan data yang lengkap dan membuat para pendengar tetap tertarik pada hal-hal yang benar-benar penting.

Presisi dan topik yang lengkap: berikut ini cara menyajikan keduanya

1. Pertahankan struktur ketika berpidato.

Ini poin yang sangat sederhana: jangan menyimpang!

2. Ingatlah pokok pikiran.

Tanyakan dalam hati ketika memeriksa semua pokok masalah, contoh, detail, dan cerita: apakah informasi ini membantu pembahasan pokok pikiran saya? Anda boleh menggunakan pendekatan berikut: pembukaan untuk

sampai ke pokok pikiran, menerangkan pokok pikiran dan membuat kesimpulan dari pokok pikiran. (Lihat kriteria sukses kedua di bagian awal bab ini.)

3. **Mempersiapkan bahan lebih banyak dari yang ingin Anda sajikan.**

   Ilmuwan dan administrator profesional khususnya sering penasaran apakah mereka telah menyertakan gambar, data, dan fakta yang cukup dalam ceramah mereka. Jangan takut membawa informasi tersebut bersama Anda, dalam ringkasan terpisah atau dalam *slide* tambahan. Jika ada pendengar yang ingin mengetahui informasi lebih terperinci sesudah ceramah, Anda sudah siap—tanpa membuat ceramah Anda sendiri terlalu panjang bagi sebagian besar pendengar.

Hambatan 5: Melarikan diri

Mengabaikan batas waktu

Ketika pribadi pendiam mengalami stres, banyak di antara mereka berusaha lari dari semua itu. Mereka mencoba mengabaikan batas waktu sebelum tampil di depan umum dan karena itu menunda persiapan sampai tidak dapat dihindari lagi. Ini berarti stres karena harus berpidato bakal ditambah dengan stres karena tekanan tenggang: bukan sebuah situasi yang bagus.

Bagi pekerjaan persiapan ke dalam beberapa tahap

Upaya mengatasinya mudah. Segera setelah tanggal pidato atau ceramah ditetapkan, rencanakan pekerjaan persiapan dengan membaginya

menjadi tahap-tahap kecil, kemudian susun tanggal untuk tiap tahap itu. Tahap-tahap kecil terkesan tidak begitu menyeramkan dan lebih mudah dikelola. Ditambah lagi, selain memudahkan mencapai sukses, cara ini juga membuat Anda merasa aman. Cukup gunakan alat-alat bantu yang ditawarkan dalam subbab "Kesempatan dan perlindungan: babak persiapan!" untuk memudahkan Anda mempersiapkan pidato Anda tahap demi tahap. Dalam situasi pidato yang sesungguhnya, dorongan untuk lari dapat diekspresikan oleh pribadi pendiam dengan menarik diri sepenuhnya ke dalam teks pidato sehingga mereka jadi mengabaikan kontak dengan para pendengar dan kebutuhan-kebutuhannya.

Godaan ini menjadi hampir tak tertahankan jika Anda berpidato sambil memegang naskah yang sangat terperinci: kontak mata yang tulus menjadi mustahil, begitu pula penyampaian dan ekspresi hidup yang sesuai dengan struktur bicara bahasa lisan (dan bukan bahasa tulisan).

Cukup mencatat tema-tema besar

Anda dapat mencegah upaya melarikan diri semacam ini dengan sebuah strategi yang memaksa Anda mengurangi bahan Anda: cukup dengan menuliskan judul tema-tema besar, bukan teks dengan kalimat lengkap. Tujuannya bukan kesempurnaan. Bahasa lisan selalu hadir dengan kesalahan-kesalahan kecil dalam pemilihan kata-kata, pelafalan, atau struktur kalimat. Namun, kita bukannya sedang mencari rumus yang sudah dipoles; kita mencari kontak. Kesalahan-kesalahan kecil yang terlontar dalam bahasa lisan akan dikoreksi hampir secara otomatis dalam pikiran para pendengar. Akan tetapi, jika Anda tidak membangun kontak dengan pendengar sama sekali, mereka tidak akan menaruh perhatian pada pidato Anda. Yang ada di pikiran pendengar hanya daftar belanja atau rencana liburan mereka masing-masing....

Pernahkah Anda mengindentifikasi hambatan-hambatan pribadi Anda ketika berbicara di depan orang banyak? Apakah Anda sempat

membuat inventori pribadi: di mana letak risiko-risiko Anda—dan apa yang secara spesifik dapat Anda perbuat untuk mengatasinya?

Sebuah pertanyaan bagi Anda

Mana di antara hambatan-hambatan khas pribadi introver yang mungkin menimbulkan masalah bagi Anda saat berpidato? Tulis cara melawannya guna mengidentifikasi risiko-risiko yang dapat Anda lihat dan apa yang dapat Anda perbuat.

Hambatan 1: Rasa takut
Risiko: .....
Apa yang dapat saya perbuat .....
Hambatan 2: Terlalu banyak detail
Risiko: .....
Apa yang dapat saya perbuat: .....
Hambatan 3: Rangsangan berlebihan
Risiko: .....
Apa yang dapat saya perbuat: .....
Hambatan 4: Sikap pasif
Risiko: .....
Apa yang dapat saya perbuat: .....
Hambatan 5: Melarikan diri/malas
Risiko: .....
Apa yang dapat saya perbuat: .....
Hambatan 6: Terlalu mengandalkan otak
Risiko: .....
Apa yang dapat saya perbuat: .....
Hambatan 7: Membohongi diri sendiri
Risiko: .....
Apa yang dapat saya perbuat: .....

Hambatan 8: Fiksasi
Risiko: .....
Apa yang dapat saya perbuat: .....
Hambatan 9: Menghindari kontak
Risiko: .....
Apa yang dapat saya perbuat: .....
Hambatan 10: Menghindari konflik
Risiko: .....
Apa yang dapat saya perbuat: .....

Pidato selamat jalan Manuel sukses besar. Teman-teman dan para karyawan kini mengenalnya sebagai manajer yang peduli dan memikirkan orang lain. Dan Stuart, yang menjadi tokoh utama dalam pidato, tergerak dan merasa bangga ketika tepuk tangan meriah yang juga diberikan untuknya terdengar menggelegar.

Bicara tentang tepuk tangan: jangan pernah menghindari itu. Tepuk tangan sama dengan ucapan "Terima kasih" dari para pendengar untuk Anda—maka tetaplah berdiri untuk menerimanya!

Penting untuk diingat

- Pribadi pendiam merasa sulit bicara di depan umum. Namun, Anda dapat mempelajari cara berpidato—dan semakin Anda terbiasa, semakin mudah kegiatan itu bagi Anda.
- Sebuah pidato atau ceramah disebut sukses jika kepribadian si pembicara terlihat dari situ, jika ia dapat menyampaikan pesannya dengan jelas, dan jika ia dalam posisi untuk menyesuaikan diri dan menyelaraskan pokok bahasannya dengan para pendengar.

- Persiapan yang baik, didasarkan pada kriteria sukses dan struktur yang jelas, akan menghapus sebagian besar stres dari kewajiban tampil di depan umum.
- Sebuah gaya berpidato yang murni orang pendiam dibangun di atas kekuatan-kekuatan pribadi dan menghindari risiko-risiko yang berhubungan dengan tiap hambatan. Tahap pertama adalah mengindentifikasi beragam kekuatan dan hambatan pribadi tersebut.
- Kekuatan-kekuatan khas yang ditunjukkan oleh pribadi pendiam ketika bicara di depan umum adalah substansi, konsentrasi, dan empati.
- Hambatan yang paling sering dihadapi adalah kecemasan, terlalu banyak detail, dan dorongan untuk kabur.

DigitalPublishingKGP

BAB 9

PERATURAN DALAM KELOMPOK: CARA BERBICARA DALAM RAPAT

DigitalPublishing/KG-2/SC

Alat kerja favorit dan paling penting bagi Paul adalah komputer. Ia adalah seorang konsultan manajemen IT yang terus menempa keahliannya dalam mengatasi jebakan-jebakan yang tersembunyi dalam perubahan sistem dan paket-paket perangkat lunak baru. Selama ini ia bekerja di bawah seorang konsultan senior dalam rapat-rapat dengan klien, dan hampir selalu berhubungan dengan pakar-pakar IT di perusahaan yang berurusan dengan mereka. Akan tetapi, minggu ini konsultan senior itu sakit. Ia meminta Paul memimpin rapat dengan salah satu klien yang penting—rapat itu tak mungkin ditunda karena masalahnya terkait dengan mendesaknya pendistribusian kembali pengelolaan proyek di perusahaan itu, dan mengumpulkan pihak-pihak yang terlibat—termasuk direktur pelaksana, staf yang bertanggung jawab atas anggaran, dan beberapa manajer serta karyawan dari departemen IT—di satu ruangan saja sudah sulit.

Paul merasa takut menghadapi rapat tersebut. Bagaimana ia harus berada di sebuah ruang penuh orang yang tidak berhenti bicara untuk menyepakati sebuah keputusan? Ia lebih suka menyibukkan diri di departemen IT dan mengerjakan yang paling ia kuasai: merencanakan aliran kerja teknis dan menyerahkan pengaturan-pengaturan itu kepada orang lain. Diane dari departemen IT di perusahaan klien sama-sama merasa takut. Ia akan datang ke rapat itu sebagai salah seorang yang terlibat dalam proyek. Diane tahu bahwa untuk bidang tanggung jawabnya, ia memerlukan kenaikan anggaran dan tambahan karyawan sekurangnya satu orang. Namun, ia merasa tak mampu menyampaikan semua itu pada rapat pleno yang akan datang. Dan, lebih buruk lagi, atasan seniornya juga akan hadir dalam rapat itu….

Rapat dapat memberikan rangsangan yang berlebihan

Rapat dan diskusi kelompok sering sangat menegangkan bagi pribadi pendiam seperti Paul dan Diane—terutama ketika ada banyak peserta yang senang bicara. Sosok introver cenderung bereaksi sebagai berikut: mereka merasakan rangsangan yang berlebihan (hambatan 3), ingin menyendiri, dan menyimpulkan bahwa sebagian besar yang dibicarakan adalah omong kosong. Banyak pribadi pendiam merasa bahwa orang tidak begitu memperhatikan mereka pada rapat-rapat besar ini: seorang klien perempuan pernah berkata kepada saya: "Saya sering merasa terabaikan dalam diskusi-diskusi seperti ini, tetapi kejadian seminggu yang lalu benar-benar melewati batas. Ketika saya mengumpulkan keberanian dan mengusulkan sesuatu yang penting sekali bagi saya, tidak ada yang peduli dengan yang saya katakan—tetapi ketika seorang teman menyampaikan hal yang kurang lebih sama beberapa saat kemudian, semua orang tiba-tiba memandang itu sebagai sebuah gagasan hebat. Rasanya saya tak cocok berada di sana!"

Prestasi tetap tak terlihat

Diskusi-diskusi yang tidak membuahkan hasil sesuai harapan hanya salah satu di antara kemalangan-kemalangan yang dialami oleh kaum introver. Sosok introver yang tetap tak bersuara dalam kelompok tidak dapat menampilkan prestasi-prestasi dan gagasan-gagasan mereka sendiri secara memadai. Lebih buruk lagi, ada kalanya usulan kita "dicuri" oleh orang lain kemudian mendapat tanggapan yang sangat bagus dari peserta rapat lain, seperti dalam kasus klien perempuan saya tadi. Dan, selain itu, para atasan terkesan menilai sosok pendiam yang tidak aktif dalam diskusi jelas bukan anggota tim yang baik. Semua ini dapat mengancam kelancaran karier.

Lantas, bagaimana Anda, sebagai seorang pribadi pendiam, dapat menarik perhatian dan membuat kehadiran Anda terasa di ajang yang sangat penting itu? Bagaimana Anda dapat menyajikan semua tadi dengan pengerahan energi yang wajar? Bab ini akan menjawab pertanyaan-pertanyaan itu.

Rapat pleno: Enam aturan dan enam implikasi bagi pribadi introver

Dalam subbab ini, kita akan mencermati aturan-aturan yang berlaku di bermacam-macam diskusi. Makin banyak Anda tahu tentang aturan-aturan ini, makin mampu Anda melakukan negosiasi untuk meraih hal-hal yang penting dalam rapat—dengan menjadi terlihat oleh orang lain, percaya diri, dan meyakinkan. Penjelasan untuk masing-masing aturan itu mungkin lebih penting lagi: Anda akan menemukan kekuatan-kekuatan khas introver dalam rapat (dan cara menggunakan kekuatan-kekuatan itu), dan hambatan-hambatan yang juga khas introver (serta cara meminimalkan dampaknya).

03/02/2026, 14:57 Quiet Impact Tak Masalah Jadi Orang Introver (Sylvia Loehken)

Aturan 1 untuk rapat: Hanya orang yang angkat bicaralah yang dianggap hadir

Jika Anda ingin menampilkan kesan kompeten dan memiliki pendekatan konstruktif dalam rapat, Anda harus berkontribusi. Ini tidak berarti Anda harus angkat bicara sepanjang rapat—tapi usahakan mengatakan sesuatu pada setiap rapat. Saya kenal beberapa sosok introver bersuara lembut yang didengarkan setiap kali mereka bicara karena apa yang mereka sampaikan berkualitas. Di sini, kekuatan 2, yaitu substansi, akan membantu Anda (selain hal-hal lain yang akan kita bicarakan). Kenyataannya, apa yang dikatakan oleh sosok introver di depan umum biasanya memiliki dampak karena sebelumnya mereka telah berpikir cermat tentang apa yang akan mereka katakan. Kaum introver biasanya tidak memiliki kecenderungan menimbulkan kegaduhan hanya untuk mencari status karena mereka lebih fokus pada masalah daripada dengan diri sendiri. Kelompok menikmati manfaat dari sini ketika mereka perlu membentuk suatu pandangan atau keputusan (atau membiarkan orang lain menyampaikan opini mereka terlebih dahulu). Substansi, bersama kekuatan-kekuatan lain, menjadikan kontribusi-kontribusi kaum introver berada di tingkat yang berharga. Ada baiknya keunggulan ini dimanfaatkan!

Hambatan 1, rasa takut, dapat menghalangi pencapaian visibilitas yang diinginkan. Mengatakan sesuatu pada sebuah rapat hampir sama dengan tampil di depan umum, dan ini dibahas dalam Bab 8. Jadi, rasa takut memang merupakan hambatan. Guna mengatasi rasa takut, ikut petunjuk yang sudah diberikan sebelumnya.

Sebuah rapat yang membahas gagasan-gagasan baru secara khusus merupakan hambatan yang sulit. Ancaman yang paling besar adalah rangsangan berlebihan dan sikap pasif (hambatan 3 dan 4). Jika Anda ingin terlibat secara aktif dalam acara *brainstorming*, manfaatkan kekuatan 9, keterampilan menulis (idealnya sejak babak persiapan). Ambil sehelai kertas dan lakukan *brainstorming* Anda sendiri secara tertulis.

https://online.fliphtml5.com/aludp/avff/#p=1 293/330

Anda akan segera melihat bahwa memberikan kontribusi dalam sebuah rapat yang serbacepat akan menjadi lebih mudah!

Aturan 2 untuk rapat: Rentang perhatian peserta cenderung pendek

Sampaikan pokok pikiran Anda secara ringkas

Berbicara itu penting. Namun, pada akhirnya Anda hanya bisa sukses jika orang lain mendengarkan Anda dengan sungguh-sungguh. Dalam hal ini, masalah utama bagi pribadi pendiam adalah kecenderungan untuk memberi perhatian terlalu banyak pada detail (hambatan 2): sosok introver cenderung tersesat dalam sekumpulan besar detail dan mengubah alur pikiran yang jelas menjadi benang-benang detail yang terkesan sangat kusut.

Pastikan Anda tidak tersesat dalam detail kusut seperti ini ketika sedang menyampaikan kontribusi Anda. Hal ini bisa dengan segera membuat sosok-sosok ekstrover, terutama, kehilangan kesabaran, dan menyebabkan hilangnya perhatian. Apabila Anda menanggapi sebuah pertanyaan dengan jawaban yang terlampau detail, Anda dengan mudah membuat para peserta rapat frustrasi sehingga Anda kehilangan perhatian dari semua orang. Maka, sebelum Anda menyampaikan pendapat, berpikirlah seolah-olah Anda akan berpidato: apa pokok pikiran saya? Kemudian perhatikan cara penyampaian Anda: gunakan kalimat-kalimat pendek dengan struktur yang sederhana.

Pastikan gagasan Anda didengarkan

Perhatian juga bergantung pada *tingkat volume suara yang baik*: bahkan masalah yang paling menarik akan membuat para pendengar mengantuk jika Anda menyajikannya seperti sebuah khotbah di pemakaman.

Suara yang lirih, lemah, tidak diberi jeda, dan disampaikan terlalu cepat juga menghapus kesan-kesan positif dalam gagasan Anda—tidak peduli betapa bagus pokok masalah Anda secara objektif. Berikan perhatian pada penekanan dalam penyampaian gagasan: tiap kalimat mempunyai kata-kata penting terkait masalah yang dibahas. Anda harus memberi penekanan yang tepat pada kata-kata tersebut. Selain itu, turunkan nada Anda di akhir sebuah kalimat. Ini mendefinisikan kalimat-kalimat sebagai unit-unit yang bermakna dan memberi penekanan pada kalimat itu. Bicaralah cukup keras agar setiap orang bisa mendengar Anda—dan usahakan ada teman baik yang bisa Anda tanyai tentang kecepatan bicara Anda: Anda tidak boleh berbicara dengan gaya orang marah, tetapi juga jangan terlalu pelan sehingga membuat para pendengar mengantuk.

Lakukan kontak mata dengan para pendengar

Bahasa tubuh lain untuk mendapatkan perhatian adalah *kontak mata*. Cobalah membuat kontak mata khususnya dengan para pembuat keputusan dalam ruangan: merekalah orang-orang yang harus Anda menangkan dan yakinkan. Pribadi introver biasanya merasa aman dan jauh lebih nyaman ketika berbicara kepada orang per orang daripada kepada kelompok besar. Manfaatkan fakta ini: pandangi teman-teman Anda secara pribadi ketika Anda sedang menyampaikan gagasan dalam rapat—seolah-olah Anda sedang berbicara hanya kepada orang itu untuk beberapa saat. Kontak mata dengan orang per orang tidak hanya membuat Anda merasa lebih aman; itu juga membuat Anda merasa lebih kuat, lebih terlihat, dan karena itu lebih meyakinkan. Anda akan menjadi pusat perhatian—dan akan lebih kecil peluang seorang teman menjual gagasan Anda atas namanya sendiri beberapa waktu kemudian!

Aturan 3 untuk rapat: Tidak ada keputusan tanpa kejelasan status

Lama waktu bicara bergantung pada status

Hal yang sering membuat frustrasi orang-orang yang merasa rendah diri (sering dialami oleh pribadi introver, khususnya perempuan) adalah sulitnya melakukan diskusi yang bermakna sampai para peserta menegaskan peringkat di antara mereka sendiri. Buku karya Marion Knaths, *Spiele mit der Macht* (*Permainan Kekuasaan*), menunjukkan bagaimana klarifikasi ini berlangsung ketika sebuah kelompok berkumpul untuk pertama kalinya. Dan, ia menyatakan: urutan status lebih penting daripada pokok bahasan! Waktu yang disediakan untuk bicara juga bergantung pada status. Jika Anda menyandang peringkat lebih tinggi, Anda dapat bicara lebih lama, dan boleh pula menyimpang dari topik. Jika status Anda lebih rendah, bicara Anda harus singkat, dan sangat berpeluang untuk dipotong sehingga gagasan Anda tidak akan begitu ditanggapi.

Pastikan Anda memiliki waktu yang cukup untuk berbicara

Sosok pendiam yang cenderung menghindari kontak (hambatan 9) juga cenderung menghindari orang-orang yang membuat mereka jengkel. Besar sekali kemungkinan bahwa teman yang cenderung sangat mempermasalahkan status akan masuk dalam kategori ini. Jangan terjebak dalam pola pikir seperti itu. Jadi, pastikan Anda akan memiliki waktu bicara yang cukup—sekurangnya di hadapan teman-teman yang kurang lebih berstatus sama. Namun, jika Anda lebih suka bicara dengan singkat, bicaralah lebih sering sebagai kompensasi. Dan, ketika Anda sedang berbicara, memberikan perhatian kepada tokoh dengan peringkat paling tinggi tetap merupakan hal paling penting karena orang itulah yang harus Anda yakinkan. Orang dengan status tinggi dapat dikenali

03/02/2026, 14:57 Quiet Impact Tak Masalah Jadi Orang Introver (Sylvia Loehken)

dari fakta bahwa semua orang terus memandang ke arahnya untuk mengecek reaksi dan tanggapannya. Anda barangkali tidak akan mengalami interupsi apabila tokoh dengan peringkat paling tinggi sedang mendengarkan Anda.

Sikap tubuh yang percaya diri

Kepercayaan diri juga harus tampak pada sikap tubuh Anda, diarahkan ke orang lain. Tempati ruang secara percaya diri tanpa menjadi kelewat santai. Gunakan seluruh bidang kursi Anda untuk duduk, tetapi jangan menjulurkan siku Anda ke luar batas. Duduk dengan tegak, dan bersikap terbuka. Hindari sikap-sikap tubuh orang lemah seperti memiringkan kepala ke satu sisi atau memandang ke tempat yang jauh dalam situasi-situasi yang tidak menyenangkan. Usahakan agar gerakan-gerakan Anda jelas, atau dengan kata lain memiliki awal dan akhir: jangan bergoyang-goyang atau bermain-main dengan sesuatu. Hal yang sama berlaku untuk suara Anda: tidak masalah jika volume suara Anda lirih (kekuatan 5) asal tetap terdengar pasti dan pernyataan Anda disampaikan dengan energi yang memadai sampai akhir kalimat. Jangan lupa mengambil napas yang dalam (lihat Bab 8). Jangan biarkan suara atau gerakan Anda terdengar kesal. Kejengkelan yang tampak dapat menurunkan status. Secara keseluruhan, pesan yang Anda kirimkan harus menyampaikan satu hal: Anda tahu dengan pasti yang Anda kerjakan (terlepas dari sikap Anda yang sopan, bersahabat, dan kooperatif).

Apabila Anda benar-benar tidak ingin berbicara dalam rapat, Anda dapat menggunakan saran-saran yang diberikan di bawah aturan 5 untuk membantu menyiapkan keputusan-keputusan strategis sebelum rapat dimulai. *Eminences grises* (pengambil keputusan yang bekerja di belakang layar) juga memiliki peranannya sendiri….

https://online.fliphtml5.com/aludp/avff/#p=1 297/330

Aturan 4 untuk rapat: Rapat selalu adil—kadang-kadang!

Ketika kepentingan-kepentingan yang objektif ditinggalkan

Idealnya, semua orang bertindak sesuai aturan—termasuk dalam rapat! Namun, karena saya yakin Anda juga tahu, kehidupan bekerja dengan cara yang berbeda. Tentu saja tukar pikiran yang adil dan penuh pengertian bisa terjadi, tetapi tidak selamanya demikian. Banyak peserta rapat merasa mereka boleh melanggar aturan, memotong pembicaraan, atau bahkan menyerang asalkan pendekatan-pendekatan seperti itu tidak dikenai sanksi dan dapat meningkatkan peluang untuk menghasilkan kemajuan bagi mereka sendiri (visibilitas, perebutan status). Perilaku yang tidak adil itu khususnya menimbulkan stres di kalangan pribadi pendiam, selain bisa merenggut status dan keefektifan jika mereka tidak menangani situasi seperti itu dengan percaya diri yang setinggi-tingginya—apalagi kalau sampai menghindari konflik (hambatan 10), yang merupakan salah satu titik lemah mereka secara pribadi.

Berikut ini sebuah "rencana darurat" bagi Anda, sehingga Anda dapat bertindak dengan cepat ketika kebutuhan itu muncul: lima pelanggaran aturan yang paling sering terjadi dalam diskusi dan cara yang mungkin paling sukses untuk mengatasi pelanggaran-pelanggaran itu.

Saran-saran untuk mengatasi pelanggaran-pelanggaran aturan

Pelanggaran aturan	Yang harus diperbuat
1. Seorang peserta menginterupsi sewaktu Anda sedang bicara	1. Strategi terbaik jika Anda diinterupsi oleh orang yang setara atau lebih rendah dari Anda adalah bertahan (kekuatan 8: kegigihan)—dan terus berbicara! Sisipkan kalimat berikut, dengan keras dan jelas: "Biarkan saya menjelaskan sampai akhir ..." 2. Jika orang yang menginterupsi berstatus lebih tinggi (misalnya atasan Anda), yang terbaik adalah membiarkan interupsi itu, dan lanjutkan diskusi dengan menjaga kontak mata atau mengangguk. Dan, kalau mungkin, tanggapi komentarnya secara langsung.
2. Seorang rekan mengomentari pernyataan Anda: "Yang ingin dikatakan oleh Jill adalah ..."	1. Ini jelas sebuah pertarungan perebutan status: sang teman berusaha menjelaskan bahwa ia memiliki hak untuk menafsirkan yang dikatakan oleh Jill. 2. Jika Anda adalah Jill: jangan pernah gentar karena komentar atau interupsi seperti ini. Tanggapan yang dianjurkan adalah: "Terima kasih atas dukungan Anda, Rob. Yang khususnya penting di sini adalah...."

3. Seorang rekan berusaha membekukan gagasan Anda dengan menciptakan sebuah penundaan: harus ada tim khusus yang mengamatinya lebih cermat, keputusan soal rencana anggaran tidak dapat dibuat sampai informasi yang dibutuhkan sudah tersedia....	1. Risikonya terletak pada kenyataan bahwa gagasan Anda akan kehilangan momentum akibat penundaan itu dan akhirnya "memudar"—sementara sang teman bertindak seolah-olah telah memberi dukungan. 2. Nyatakan persetujuan Anda dengan sang teman di rapat pleno itu bahwa memang masih banyak yang harus dipikirkan terkait dengan inovasi tadi. Kemudian tambahkan bahwa Anda dan tim sungguh telah memikirkan hal tersebut. Misalnya sebagai berikut: "Itu betul—kami memang perlu mencermati beberapa faktor sebelum menyerahkan pekerjaan ini kepada pihak ketiga. Dan, kami telah melakukan itu dalam beberapa minggu terakhir. Hasilnya betul-betul positif. Hari ini kami sampai ke kesimpulan—kami hanya dapat menyelesaikan proyek ini tepat waktu kalau kami mengajak pihak ketiga pada waktu yang tepat. Tanpa langkah tersebut konsekuensinya bisa sangat mahal. Apakah ada pertanyaan soal riset kami?"
4. Seorang teman menikam Anda dari belakang dengan membantah telah melakukan kesepakatan dengan Anda.	1. Anda tidak mempunyai peluang untuk membantahnya pada rapat pleno jika kesepakatan Anda tidak formal. Akan tetapi, bicaralah kepada teman itu tepat sesudah rapat dan cari tahu mengapa ia berubah sikap (atau bahkan hanya mengubah strategi). 2. Namun, apabila kesepakatan dibuat secara resmi, Anda harus menjelaskannya: "Saya terkejut mendengar Anda mengatakan hal itu—pada rapat departemen yang terakhir kita sudah sepakat bahwa.... Jadi, bagaimana sebenarnya sikap Anda?"

5. Seorang teman menyerang Anda secara tidak adil dalam rapat pleno: "Tetapi, angka-angka ini tidak masuk akal!"	1. Ambil napas dalam: ini pun permainan kekuasaan yang ingin dimenangkan oleh penyerang Anda. 2. Jawaban yang ideal memerlukan fakta: "Angka mana persisnya yang Anda maksudkan?" 3. Jika Anda tidak berhasil memikirkan jawaban yang pas, jelaskan pada rapat pleno itu bahwa Anda tidak akan membiarkan komentar itu mengganggu Anda. Anda dapat mengatakan: "Saya mempunyai sebuah acara yang harus dihadiri sehabis rapat ini."

Aturan 5 untuk rapat: Minta bantuan teman-teman untuk mengamankan hasil

Hal-hal penting terjadi sebelum rapat

Beberapa orang dan beberapa bidang kerja biasanya ikut hadir dalam rapat. Satu hal yang telah saya pelajari setelah mengikuti begitu banyak rapat adalah: jika sejak awal sudah terlihat bahwa keputusan akan sulit dibuat, dalam kebanyakan kasus, keputusan itu sesungguhnya disepakati *sebelum* rapat. Dengan kata lain, orang-orang yang akan dipengaruhi oleh keputusan itu membentuk persekutuan, terutama dengan sesama pembuat opini, tetapi juga dengan peserta-peserta lain. Dengan melakukan ini, mereka dapat memastikan bahwa calon mereka akan mendapatkan suara terbanyak pada pemilihan yang akan datang, bersepakat terlebih dahulu bagaimana sumber daya akan didistribusikan atau menggiring resolusi-resolusi ke arah tertentu.

Bicara dahulu dengan para pembuat keputusan sebelum acara

Mari bicara tentang Paul, contoh di bagian pembukaan. Saya memberi saran kepadanya untuk bicara secara pribadi sebelum rapat dengan orang-orang yang akan berperan dalam keputusan-keputusan soal pembagian ulang tugas-tugas proyek. Tujuannya adalah menyaring bermacam-macam kepentingan dan menyiapkan sebuah keputusan yang dapat diterima oleh setiap orang. Paul adalah pribadi pendiam. Ia lebih menyukai pembicaraan satu lawan satu daripada pembicaraan dalam rapat besar, maka ia tidak merasa tugas itu sulit. Ia sosok yang cermat dan memikirkan semua yang terkait dengan hati-hati (kekuatan 1). Ia juga mampu mendengarkan dengan baik orang-orang yang terlibat (kekuatan 4) dan menempatkan diri dalam posisi mereka sehingga ia tidak hanya memikirkan kepentingan-kepentingannya sendiri dan juga tidak memiliki motivasi terselubung (kekuatan 10). Paul berhasil meraih kompromi yang bagus berdasarkan pembicaraan satu lawan satu ini, dan ia juga telah mengisyaratkannya kepada direktur pelaksana sebelum rapat. Maka sang direktur pelaksana merasa telah mendapatkan informasi yang lengkap dan tahu di mana posisinya—sebuah detail yang penting dalam perebutan status!

Keuntungan dari membentuk persekutuan sangat jelas: poin-poin penting rapat jadi dapat diprediksi, dan Anda telah berhubungan dengan sumber informasi dan pembuat opini sehingga Anda tidak memerlukan waktu banyak. Dan, yang tidak kurang penting, Anda dapat mengurangi kemungkinan seorang peserta menikam Anda dari belakang pada rapat pleno. Artinya, Anda telah meraih dua keuntungan besar untuk rapat itu: kepastian dan prediksi.

Aturan 6 untuk rapat: Yang telah diputuskan dan yang diterapkan dalam praktik adalah dua hal berbeda

Ketika ada rintangan soal menerapkan keputusan dalam praktik

Pengetahuan kedua yang saya dapatkan dari semua rapat dewan komisaris dan rapat manajerial yang saya hadiri adalah bahwa yang dibahas dalam rapat akan ditindaklanjuti dengan penerapan. Kadang-kadang. Namun, yang diputuskan segera sesudah rapat adalah apa nilai sejati dari keputusan yang dibuat—dan apa langkah berikutnya?

Ini tidak selalu sama. Seusai pemilihan, biasanya tidak banyak yang dapat diperbuat untuk mengganti pemegang posisi tertentu. Akan tetapi, proposal-proposal yang meninggalkan ruang rapat sebagai keputusan biasanya tidak begitu stabil. Penyebabnya banyak, dari kelalaian sampai sabotase cerdas atau keputusan bertolak belakang yang dikeluarkan oleh pejabat tinggi yang tidak hadir dalam rapat dan karena itu melakukan perubahan apabila hasilnya tidak sesuai dengan harapan mereka.

Sosok pendiam yang cenderung menghindari kontak dan konflik (hambatan 9 dan 10) sering terseret ke dalam godaan untuk berlindung pada harapan palsu—kemudian ternyata mereka mendapatkan kejutan yang mengecewakan. Ada satu pertanyaan yang khususnya penting di sini: apa yang dapat diperbuat supaya keputusan-keputusan yang penting bagi Anda lebih berpeluang untuk sungguh-sungguh dilaksanakan?

Pastikan semua keputusan ditulis dalam catatan rapat

Kegigihan (kekuatan 8) adalah aset utama Anda di sini. Jika sesuatu memang sungguh penting bagi Anda, Anda harus mempertahankannya dan terus bicara dengan teman-teman Anda yang bertanggung jawab untuk melaksanakannya. Apakah segalanya berjalan seperti yang direncanakan? Apakah ada penghalang? Supaya sebuah keputusan tidak

mudah berubah, Anda dapat mengusahakan agar keputusan itu ditulis: catatan tertulis bersifat lebih stabil dan lebih mudah diperiksa, dan karenanya berguna jika orang mulai mengeluarkan komentar-komentar seperti "Kami *tidak pernah* berkata seperti itu!" Bermacam-macam media kini tersedia: salinan dari *whiteboard* interaktif, e-mail kepada semua peserta rapat, atau sekadar notulen gaya lama yang rapi. Yang penting adalah isinya. Catatan tersebut harus selalu berisi jawaban terhadap pertanyaan tiga bagian yang terkenal: siapa mengerjakan apa dan kapan?

Mencegah intervensi dan pengubahan keputusan oleh atasan tidak selalu mungkin. Namun, Anda dapat mengatasinya sampai batas tertentu melalui sebuah kebijakan informasi yang terarah dengan cermat—perhatikan aturan 5 untuk rapat.

Tiga pertanyaan untuk Anda

Apa yang menurut Anda terbilang sulit dalam rapat?

.....

.....

Apa konsekuensi kesulitan tersebut?

.....

.....

Apa perbedaan yang ingin Anda buat di masa mendatang?

.....

.....

Memimpin diskusi: keterampilan rapat tingkat lanjut

Paul telah ditugasi memimpin sebuah rapat. Subbab ini tentang mengatasi tugas seperti ini dengan sukses—dengan kekuatan sikap tenang dari seorang manajer yang pendiam.

Merencanakan waktu

Menentukan waktu dan tanggal masih berada dalam wilayah kekuasaan Anda, usahakan semua yang terlibat merasa nyaman: tidak terlalu pagi, tidak terlalu sore, tidak terlalu banyak rapat pada satu hari. Luangkan waktu yang cukup untuk konsultasi di antara rapat-rapat yang berbeda, dan untuk implementasi keputusan-keputusan yang telah dibuat.

Merencanakan isi

Makin baik persiapan Anda untuk sebuah rapat, makin efektif rapat itu akan berlangsung. Berikut ini sebuah daftar periksa yang dapat Anda jadikan acuan ketika merencanakan rapat.

Checklist untuk menyiapkan sebuah diskusi

1. Waktu: kapan diskusi akan diselenggarakan? Berapa lama acara itu harus berlangsung?
2. Tempat: di mana diskusi akan diadakan?
3. Apa sasaran-sasaran diskusi?
4. Apa yang akan diagendakan?
5. Dalam urutan bagaimana poin-poin ini akan dibahas?
6. Berapa banyak waktu yang disediakan untuk tiap poin?
7. Topik-topik mana yang harus ditiadakan jika waktunya terbatas?
8. Siapa saja yang akan diundang? Siapa akan dilibatkan dalam poin tertentu dalam agenda? (Daftar peserta rapat)

9. Siapa yang bertanggung jawab untuk memimpin pembahasan suatu poin dalam agenda?
10. Dari siapa Anda mengharapkan dokumen untuk rapat ini? Kapan Anda harus meminta—dan kapan dokumen itu harus diserahkan?
11. Bagaimana hasil-hasil rapat akan dicatat? Oleh siapa?
12. Media apa saja yang diperlukan?
13. Siapa yang mengeluarkan undangan untuk rapat, dan informasi apa yang akan dicantumkan (diagendakan)?
14. Siapa yang akan mengumpulkan dokumen dan memeriksa kelengkapannya? Siapa yang akan mengatur pengiriman dokumen-dokumen sebelum acara (kalau perlu)?
15. Siapa yang akan mengurus persiapan umum (pemesanan ruangan, pengaturan tempat duduk, media, pelat nama, camilan, minuman)?

Pelaksanaan

Jalannya diskusi adalah hambatan terbesar. Namun, Anda dapat mengatasinya secara analitis (kekuatan 6) dan mengerjakannya secara bertahap agar dapat memimpin rapat dengan baik.

Fase-fase diskusi

1. Fase pengantar: memberi sambutan kepada para peserta, menyajikan daftar acara, memastikan semua orang memahami rencana jalannya rapat (durasi rapat, bobot materi yang dibahas, kehadiran peserta istimewa....).

2. Rangkaian tiga fase: (Catatan: fase-fase ini berlaku untuk tiap poin dalam agenda secara terpisah)
   - Fase informasi: pengantar pokok bahasan oleh Anda atau orang lain
   - Fase kerja: pembahasan materi—tanya jawab, informasi, dan perdebatan
   - Fase hasil: ringkasan, koordinasi, perencanaan untuk aksi lebih lanjut, distribusi tugas dan tanggung jawab (siapa mengerjakan apa dan kapan?) *atau:* menunda keputusan dan merencanakan tindakan selanjutnya.
3. Fase akhir: mengucapkan terima kasih kepada semua yang hadir, menyebutkan hasil-hasil yang positif. Dilanjutkan dengan membicarakan tanggal untuk diskusi lanjutan jika diperlukan dan mengucapkan penutup singkat.

Barangkali, hambatan yang paling sulit adalah mengendalikan proses. Apabila ada perbedaan pendapat, penyimpangan, dan masalah tak terduga, sulit sekali mencari cara untuk kembali ke arah yang seharusnya ditempuh dalam rapat. Dalam kasus seperti ini, Paul memutuskan menghela napas panjang, berusaha tetap tenang (kekuatan 5), dan menggiring kembali pembicaraan ke poin-poin yang ada di agenda dengan kegigihan dan kesabaran—sambil menyinggung soal keterbatasan waktu, kalau itu pantas dilakukan.

Keseimbangan

Berikan perhatian khusus kepada pribadi introver dalam rapat. Mungkin diperlukan waktu lebih lama sebelum mereka mengatakan sesuatu, dan mereka sering bicara lebih pelan daripada para peserta yang ekstrover. Usahakan agar orang-orang pendiam ini berkesempatan me-

nyampaikan pendapat mereka—dan ini bukan sekadar demi keadilan: sekarang Anda sudah tahu bahwa sosok introver senang berpikir dan berhati-hati, atau dengan kata lain cenderung mencari aman. Artinya, mereka dapat menyumbangkan faktor-faktor penting ke dalam diskusi yang tidak terpikirkan oleh teman-teman yang ekstrover. Anda pemimpin rapat dengan kepribadian pendiam, maka Anda berada dalam posisi ideal untuk memastikan kaum introver mendapatkan kesempatan bicara dan mempertimbangkan pandangan-pandangan mereka.

Brainstorming sebagai sebuah kasus khusus

Brainstorming digunakan dalam rapat untuk menggali gagasan sebanyak mungkin: misalnya cara memecahkan masalah atau cara mengembangkan sebuah visi.

Gagasan-gagasan disampaikan satu demi satu, dikumpulkan dahulu dan tidak dinilai atau dibahas sampai fase berikutnya. *Brainstorming* adalah bentuk komunikasi yang sangat cocok bagi kaum ekstrover. Berlomba menyajikan gagasan secara spontan dalam konteks sosial—betapa menyenangkannya kegiatan itu di mata orang-orang yang mampu mengembangkan gagasan sambil bicara!

Namun, situasinya sangat berbeda bagi kaum introver. Mereka lebih suka berpikir dengan tenang sebelum menyampaikan pikiran-pikiran mereka—dan melakukannya sendirian. Acara biasanya sudah berlanjut ke tahap berikutnya sebelum para peserta berkepribadian pendiam selesai mengembangkan gagasan-gagasan yang menurut mereka dapat dijalankan: kaum ekstrover sudah mulai membandingkan dan memeringkat gagasan-gagasan yang telah disampaikan. Itu sebabnya gagasan-gagasan kaum introver—sekaligus sekitar 50 persen potensi kelompok diskusi—sering kali terabaikan. Buku Susan Cain merujuk ke studi-studi terbaru yang mengatakan bahwa kelompok besar biasanya kurang produktif dibandingkan kelompok-kelompok kecil—atau dibandingkan individu-individu yang mengembangkan gagasan-gagasan baru dalam

03/02/2026, 14:57 Quiet Impact Tak Masalah Jadi Orang Introver (Sylvia Loehken)

keheningan atau dalam kondisi terisolasi (Cain, 2011). Pengecualian besar untuk kesimpulan tersebut adalah *online brainstorming* yang dilaksanakan dengan pengarahan yang jelas.

Brainstorming: online atau di kertas

Teorinya, Anda memiliki banyak sekali alternatif untuk mencari ide-ide dalam skala kecil. Atau Anda dapat melaksanakan *brainstorming* secara *online*. Akan tetapi, jika memikirkan sesuatu dalam rapat lengkap atau rapat pleno sudah menjadi tradisi di perusahaan atau organisasi Anda, ada sebuah cara mudah untuk membuat sesi *brainstorming* dapat diakses dan memberikan manfaat sebesar mungkin: cukup minta semua anggota kelompok meluangkan waktu beberapa menit untuk *menuliskan* pikiran pertama mereka (kekuatan 9). Pendekatan ini menciptakan sebuah situasi bagi kaum introver yang memungkinkan mereka berpikir sendiri dan mengungkapkan diri melalui medium yang lebih mereka sukai. Gagasan-gagasan tersebut akan dibahas pada tahap berikutnya, ketika semua gagasan sudah diperlihatkan kepada semua orang melalui *whiteboard* interaktif, *flip chart*, atau *pin-board*.

Mengatasi situasi dan peserta yang sulit dalam diskusi

Berbagai rangkuman dalam subbab-subbab terdahulu dapat membantu Anda memimpin diskusi. Bagaimanapun, Anda tetap dapat terjebak dalam situasi-situasi yang mengundang stres bagi semua orang, tidak hanya pemimpin yang pendiam. Maka, alangkah baiknya jika Anda bersiap menghadapi gangguan-gangguan dan kesulitan-kesulitan seperti itu. Ringkasan-ringkasan berikut berisi faktor-faktor stres paling penting yang dapat muncul pada rapat-rapat—sekaligus strategi-strategi yang tepat untuk membantu Anda, sebagai pemimpin diskusi (yang pendiam), mengatasi orang-orang dan situasi-situasi sulit itu.

https://online.fliphtml5.com/aludp/avff/#p=1 309/330

Situasi-situasi sulit dalam diskusi

1. **Tidak terjadi apa-apa:** Tidak ada yang mengatakan apa pun.

   Strategi: Pastikan setiap orang tahu posisi mereka: sampaikan dengan ringkas yang telah dicapai sejauh itu. Tunjukkan pertanyaan-pertanyaan yang masih belum terpecahkan. Ajukan pertanyaan-pertanyaan Anda sendiri untuk menggerakkan orang-orang ke arah yang benar.

2. **Perbedaan pandangan** antara sekurangnya dua peserta.

   Strategi: Jika pertentangan terkait dengan sesuatu yang konkret, perhatikan pandangan-pandangan yang berbeda itu secara netral. Pertimbangkan menggali pandangan dari sesi pleno jika menurut Anda ini tepat. Apabila situasi menjadi terlalu emosional, dan nada suara mulai meninggi, tenangkan rapat itu dengan menghentikannya beberapa saat sehingga pihak-pihak yang bertikai dapat mengatasi situasi itu secara privat—dan selanjutnya sesi pleno dapat dimulai kembali.

3. **Komentar negatif:** Ada peserta yang mengkritik pendekatan Anda.

   Sebuah contoh dari rapat Paul: "Tapi, Anda pernah mengatakan bahwa Anda akan menyampaikan rencana anggaran untuk proyek ini kepada kami sebelum rapat!"

   Strategi: Jika kritik itu ada benarnya, gunakan empati Anda (kekuatan 10) untuk memahami sudut pandang orang lain. Kemudian katakan yang ingin diperbuat tentang masukan itu, dengan cara yang konkret.

   Contoh jawaban Paul: "Kami belum mendapatkan data yang lengkap. Saya dapat melihat bahwa Anda memerlukan angka-angka itu untuk membuat rencana.

Saya sudah berusaha agar data tersebut tersedia besok...."

Apabila kritik tidak dapat dibenarkan, bertindaklah seperti untuk poin 4 atau 5.

4. **Provokasi:** Di sini kritik tidak terkait dengan masalah yang sedang dibahas—tepatnya ada orang yang menguji dan berusaha membuat Anda kacau. Penyebabnya misalnya bisa perkara status, masalah remeh, atau rasa tidak suka.

   Sebuah contoh dari rapat Paul. Seorang kepala departemen berkata: "Semua proyek dalam daftar Anda ini tidak masuk akal."

   Strategi: Hindari berdebat keras pada sesi pleno. Itu akan membuat stres dan hasil akhirnya juga tak bisa diprediksi. Sebagai gantinya, lanjutkan pembahasan ke masalah yang sudah ada. Untuk melakukannya, buat sebuah pernyataan penghubung yang menjauhkan Anda dari orang yang berusaha mengganggu Anda dan kembali ke pembahasan pokok. Jawaban yang mungkin untuk Paul: "Kelihatannya banyak. Dan, kenyataannya memang ada banyak proyek yang harus dikerjakan—kami mengerjakan empat seksi proyek secara bersamaan. Itulah yang membuat daftar kami begitu panjang."

5. **Sebuah serangan** oleh seorang peserta terhadap peserta lain, atau terhadap Anda. Nada suara tinggi, penilaian yang kelewat blak-blakan, dan isi yang hanya sedikit terkait dengan pokok masalah adalah ciri khas sebuah serangan. Sebuah contoh dari rapat Paul: "Itu juga tidak masuk akal."

   Strategi: Ambil napas panjang—pendekatan yang santai sangatlah berharga dalam situasi seperti ini. Bahkan lebih daripada contoh dalam provokasi, sang penyerang ingin

menunjukkan bahwa ia lebih kuat dan Anda lebih lemah. Ini berhubungan dengan status semata. Jika Anda tetap tenang dan percaya diri, rencana sang penyerang tidak akan berhasil. Selain itu, tantang pula sang penyerang untuk kembali ke pembahasan.

Berikut ini beberapa contoh yang dapat membantu Paul:

- "Anda terkesan sulit percaya. Apa yang membuat Anda berpendapat demikian?"
- "Anda terkesan sulit percaya. Apa yang dapat Anda sarankan?"
- "Apa maksud Anda dengan pernyataan itu?" Untuk mencuri waktu, dan sebagai solusi darurat, saran terakhir ini (kalau tidak ada lagi yang terpikir oleh Anda) dapat digunakan dalam kasus apa pun.

Coba perhatikan semua peserta yang hadir: bagaimana Anda mengatasi pribadi yang sulit dan perilaku mereka?

Peserta yang sulit dalam diskusi

1. **Orang yang bicara terlalu banyak:** mencari perhatian dan dapat membuat peserta lain ikut menyimpang dari pokok bahasan.

   Strategi: Orang yang bicara terlalu banyak dapat dengan mudah menimbulkan frustrasi pada rapat pleno. Dalam kasus-kasus ekstrem, benang merah dalam rapat bisa hilang. Tugas Anda adalah menghentikan ulah mereka dan dengan terampil membuat mereka menyampaikan

pandangan yang sesuai dengan pokok bahasan dalam rapat.

Pastikan Anda tidak terkesan meminta orang itu melanjutkan perkataannya, misalnya dengan mengangguk atau tersenyum. Tunggu sampai orang itu berhenti untuk mengambil napas, kemudian angkat tangan Anda dan katakan: "Izinkan saya menyimpulkan dengan ringkas" atau "Cukup satu komentar tentang itu." Kemudian kerjakan tepat seperti kalimat itu.

Selanjutnya: ingatkan seluruh peserta rapat tentang masalah yang sedang dibahas ("Bagaimana menurut Anda tentang hal itu?"), atau terangkan suatu poin secara visual. Anda juga dapat meminta orang yang bicara terlalu banyak itu membuatkan ringkasan: "Menurut Anda, apa yang paling penting dalam hal ini?"

2. **Orang yang dominan:** biasanya orang yang memiliki jabatan tinggi dan percaya diri cenderung melanggar aturan dan campur tangan. Keunggulan yang dimiliki oleh pribadi yang dominan adalah peluang mereka untuk memberi keabsahan (jika mereka anggota tim manajemen dan karena itu dapat ikut membuat keputusan), dan mereka sering memberikan pandangan-pandangan yang bagus terkait masalah yang dibahas.

   Strategi: Cara terbaik yang dilakukan adalah mendekati sosok dominan itu sebelum rapat dan membicarakannya. Apabila itu tidak mungkin, bicaralah dengannya pada jam istirahat. Akui yang dikatakan oleh sosok dominan itu dalam rapat, tetapi dorong pula orang-orang lain untuk ikut memberikan pandangan: "Terima kasih banyak untuk gagasan itu. Apa pendapat para peserta lain dalam hal ini?"

3. **Orang yang agresif:** baginya menyerang adalah sebuah keharusan, tujuannya untuk menunjukkan pengaruhnya kepada orang lain—dan senang menggunakan sarkasme, serta menyampaikan pendapat dengan emosi yang sangat tinggi. Orang-orang agresif ini menguras banyak energi dari pribadi-pribadi pendiam.

   Strategi: Tarik napas dalam, pijakkan kedua kaki pada lantai dengan mantap, cobalah mengambil jarak emosional dan tanggapi dengan tenang: dengan volume yang rendah. Ini dapat meredakan situasi yang sempat tegang.

   Selain itu—sebagaimana diterangkan pada bagian provokasi dan serangan—kembalikan diskusi ke pokok pembahasan. Bicaralah kepada sosok agresif itu satu lawan satu sesudah rapat atau saat istirahat, menggunakan pendekatan di tingkat pribadi. Ini dapat mencegah aksi balas dendam. Sebagai contoh: "Saya melihat bahwa masalah ini sangat penting bagi Anda—apakah menurut Anda semua fakta penting sudah kita bahas?"

4. **Orang yang bertemperamen buruk**: bisa menyerang secara impulsif atau mulai berteriak, misalnya, menyimpang keluar jalur karena dikuasai emosi. Orang macam ini juga bisa membuat pribadi pendiam mengalami stres atau kehabisan energi.

   Strategi: Bersikaplah dengan cara sama seperti ketika menghadapi orang yang agresif. Amarah serta konsekuensi yang mengikutinya merupakan hambatan tambahan dalam kasus pribadi bertemperamen buruk: rasanya mustahil kembali ke pokok pembahasan ketika

ruang diskusi dipenuhi kemarahan. Dan, sering kali orang yang sedang marah itu tidak mampu mendengar pendapat orang lain: mereka sungguh terhanyut oleh perasaan-perasaan mereka.

Di satu pihak, sasaran Anda adalah mengatasi masalah yang nyata ini, kemarahan. Di pihak lain, Anda ingin melanjutkan pembahasan yang sedang berjalan. Maka, hal pertama yang harus Anda lakukan adalah mengambil pendekatan emosional—dengan sasaran meredakan kemarahan. Dengan kata lain, seperti ketika berurusan dengan orang yang agresif, bicaralah dengan tenang dan dengan sikap sesantai mungkin. Namun, pastikan perasaan Anda sendiri tetap terkendali. Gunakan sebuah kalimat yang pendek untuk kembali ke masalah yang sedang dibahas: "Saya terkejut sekali mendengar itu—apa yang menurut Anda mengecewakan dalam usulan ini?" atau: "Anda sepertinya tidak menyukai arah berjalannya rapat ini. Apa saran Anda?"

5. **Orang yang pesimistis:** senang menanggapi secara skeptis atau negatif, dan sering didorong oleh rasa takut (hambatan 1). Ini dapat menghadirkan keuntungan-keuntungan dalam sebuah rapat: apabila masalah-masalah yang mungkin muncul sudah disuarakan sebelum keputusan dibuat, situasi itu memungkinkan Anda menghindari kesalahan dan menghemat banyak waktu dan uang. Namun, di pihak lain, jika yang berkembang adalah argumen negatif, ada risiko peserta rapat lain jadi putus asa dan frustrasi—yang belakangan khususnya terjadi jika perbincangan sedang membahas detail-detail khusus atau masalah-masalah sampingan yang tidak dapat diikuti oleh semua orang.

Strategi: Dengarkan dengan objektif apa pun yang dianggap mengkhawatirkan oleh orang yang pesimistis itu. Putuskan dengan cepat (berpikir analitis, kekuatan 6) apakah keraguan-keraguan ini beralasan—dan, kalau memang iya, masukkan hal itu ke dalam pembahasan selanjutnya. Selain itu, beri kesempatan kepada para peserta lain untuk mengemukakan pandangan-pandangan mereka masing-masing. Jika menurut Anda keraguan-keraguan itu berlebihan, cobalah Anda sendiri berperan aktif: tanyakan kepada si pesimis apakah ia mempunyai usulan untuk menghindari masalah atau cara mengurangi risiko yang telah ia sebutkan. Dengan cara ini, Anda akan mengalihkan perhatian orang itu dari mempersulit menjadi terlibat dalam upaya pemecahan. Atau Anda dapat melemparkan keraguan-keraguan mereka kepada seluruh peserta rapat dan berharap keraguan itu ternetralkan. Misalnya: "Bagaimana kalau kita menanyakan pendapat para ahli di sini tentang risiko tadi?" Satu masalah yang harus ditangani secara serius adalah ketakutan pada hal baru, dan pribadi pesimistis khususnya cenderung demikian. Ini dapat menular—misalnya, jika mereka menggunakan ungkapan-ungkapan seperti "keluhan-keluhan nyata dalam kasus-kasus sejenis" atau "risiko-risiko keamanan yang tidak dapat diramalkan". Bahkan apabila argumen-argumen itu lemah, kata-kata provokatif macam ini dapat memicu perlawanan emosional dari para peserta lain, termasuk dapat menyebabkan gagasan sangat baik pun gagal. Jangan pernah mengulang kata-kata provokatif ini dalam jawaban-jawaban Anda, agar tidak membuat orang itu lebih marah. Contoh (ketika komentar pesimistis pertama dilontarkan): "Anda betul—penting sekali memeriksa

dengan cermat ketika berurusan dengan perhatian yang luar biasa ketat. Konsep ini sulit ditembus."

6. **Orang yang menginterupsi**: tidak membiarkan orang menyelesaikan pendapat mereka, berteriak dalam rapat pleno, atau mulai melakukan dialog sembunyi-sembunyi dengan peserta-peserta lain. Semua ini sungguh dapat mengganggu rapat—bahkan bisa menular—sehingga, dalam kasus yang paling buruk, orang yang menginterupsi dapat mendorong orang lain berperilaku serupa.

   Strategi: Beri sinyal bahwa Anda menyadari interupsi-interupsi itu dengan isyarat yang jelas, tetapi tidak berlebihan. Dalam perbincangan-perbincangan pribadi, beri jeda ketika Anda sedang mengatakan sesuatu dan lihatlah ke arah orang yang berbicara secara bersahabat dan santai. Biasanya itu dapat membantu situasi menjadi kembali tenang. Jika seseorang berteriak ketika Anda atau orang lain sedang bicara, Anda harus bertindak tegas supaya seluruh kelompok memiliki hak yang sama untuk berbicara dan ada jaminan mendasar bahwa siapa pun yang sedang bicara memiliki hak untuk menyelesaikan apa yang sedang mereka katakan. Salah satu tugas Anda sebagai pemimpin adalah memastikan hal ini.

   Contoh komentar sesudah seseorang berteriak: "Pandangan Anda memiliki hak untuk didengarkan sama seperti pandangan para peserta lain. Susan belum selesai. Apakah saya harus memasukkan Anda dalam daftar peserta yang ingin berbicara?"

Dua pertanyaan bagi Anda

Gangguan atau peserta macam apa yang akan menjadi mimpi buruk pribadi dalam rapat yang Anda pimpin?

.....

.....

.....

.....

Apa tindakan yang akan Anda ambil jika situasi ini muncul?

.....

.....

.....

Yang penting Anda ingat

- Penting sekali bagi pribadi pendiam untuk mengetahui aturan-aturan tidak tertulis tentang jalannya rapat. Pengetahuan itu dapat digunakan sebagai landasan untuk mengembangkan strategi-strategi partisipasi yang berhasil.
- Memimpin sebuah diskusi juga dapat dikuasai dengan mudah. Yang diperlukan adalah perencanaan yang cermat dan pengetahuan tentang berbagai fase rapat, sehingga perhatian yang paling besar dapat diberikan ke bagian-bagian rapat yang tidak dapat direncanakan.
- Lebih dari semua itu, pengelolaan ini meliputi penanganan berbagai gangguan dan peserta-peserta tertentu yang sengaja menantang. Penanganan kedua hal ini dapat dipersiapkan dan dikelola dengan sukses.

HAK UNTUK MENJADI PENDIAM: PROSPEK UNTUK MENJALANI HIDUP SEBAGAI SOSOK INTROVER

Saya berharap bab-bab dalam buku ini dapat memberi Anda beberapa gagasan tentang cara memahami pribadi-pribadi introver dengan lebih baik sekaligus bagaimana cara hidup serta berkomunikasi lebih baik sebagai sosok introver. Perubahan apa yang akan Anda kerjakan dalam berkomunikasi? Saya mengundang Anda menulis (kekuatan 9!) tentang pengalaman-pengalaman Anda sebagai sosok introver dan tentang niat apa yang diam-diam terbangkitkan sesudah Anda membaca buku ini dan mengirimkannya kepada saya.

Terakhir, masih ada satu hal lagi bagi Anda: saya telah merangkum bagian yang paling penting dan bahan yang paling berharga—dengan kata lain, inti sari keterlibatan saya yang panjang dengan orang-orang pendiam—dalam tujuh poin di sini. Anda pasti telah menebak, semuanya tentang substansi, kekuatan 2....

Introversi—sebuah hidup yang intens

1. Nikmati kedahsyatan hidup sebagai pribadi pendiam—ini akan terasa luar biasa bagi kebanyakan orang

Carilah zona nyaman Anda pada kontinum introver-ekstrover—dan jadikan ini posisi Anda. Ketika berurusan dengan orang lain, cari tahu seberapa besar rangsangan yang cocok bagi Anda, misalnya yang berada tepat di antara kebosanan dan rangsangan berlebihan. Anda akan merasa paling baik di tempat ini—dan manajemen energi Anda juga akan menjadi lebih baik. Pandang introversi Anda sebagai sebuah hak istimewa—dan sebagai sebuah tiket menuju hidup yang lebih berkelimpahan.

2. Berperilakulah seperti seorang ekstrover sebagai selingan jika perlu

Tinggalkan zona nyaman introver Anda untuk beberapa waktu: kalau itu perlu, dan paling penting, hanya jika Anda merasa baik dan memiliki cadangan energi lebih dari cukup. Pergilah ke "sisi lain" dan "jadilah seorang ekstrover"—seolah-olah Anda sedang memainkan sebuah peran: ketika berceramah, ketika minum-minum bersama mitra kerja, atau berada di tempat konferensi dan berada di lingkungan yang menyenangkan—bukan ketika Anda sedang stres.

3. Temukan kekuatan dalam sikap tenang

Temukan cara-cara untuk menarik diri dan beristirahat dalam semua situasi baik pribadi maupun profesional. Manfaatkan kesempatan-kesempatan ini sebagai babak akhir yang tak terelakkan: semua itu baik, dan

ada cara-cara untuk mengisi tangki energi Anda dari waktu ke waktu. Gunakan ketenangan batin yang Anda dapatkan dari strategi ini untuk diri sendiri dan orang lain.

4. Temukan kekuatan dan kebutuhan pribadi Anda sendiri—dan hiduplah sejalan dengan itu

Intensitas lebih baik daripada volume. Isi yang sangat bermutu lebih baik daripada kalimat-kalimat yang dirumuskan dengan baik. Bekerja sendiri baik untuk kreativitas dan konsentrasi. Sesungguhnya masalahnya sederhana: analisis konteks hidup Anda dari sudut pandang seorang introver. Kembangkan kesadaran atas kekuatan-kekuatan dan kebutuhan-kebutuhan Anda. Gunakan ini sebagai sebuah landasan untuk strategi-strategi Anda. Hiduplah sejalan dengan itu.

5. Jadilah duta bagi para pendiam

Karena Anda tahu apa yang mampu diperbuat oleh pribadi introver serta kebutuhan kelompok ini, Anda dapat mendorong sosok introver lain untuk maju. Komunikasikan mana yang penting bagi Anda dalam bahasa Anda sendiri menggunakan media yang lebih Anda sukai. Dukung kaum introver yang masih muda. Tunjukkan kepercayaan diri ketika berhadapan dengan kaum ekstrover. Masyarakat kita dapat memperoleh manfaat dari kaum pendiam yang suaranya diperhitungkan. Berusahalah supaya suara Anda juga terdengar.

6. Menangkan hati orang lain dengan kekuatan-kekuatan pribadi pendiam

Sebagai seorang introver, pendekatan yang Anda gunakan untuk memenangkan hati dan meyakinkan orang lain berbeda dengan cara yang

biasanya digunakan para ekstrover. Gunakan sikap waspada (kekuatan 1), konsentrasi (kekuatan 5), dan empati (kekuatan 10) Anda untuk meraih yang Anda inginkan.

Anda akan mendapatkan keuntungan dalam dua cara jika menggunakan kekuatan-kekuatan pribadi pendiam: Anda bisa mencapai tujuan-tujuan Anda dan membangun hubungan yang positif dengan orang-orang di sekitar Anda—dan dalam prosesnya juga akan memenangkan hati mereka—dengan tetap mempertahankan jati diri dan rasa hormat Anda.

7. Belajar dari dan bersama kaum ekstrover

Bab 4 menunjukkan kepada Anda bagaimana sosok introver dapat memperoleh manfaat dari mitra-mitra mereka yang ekstrover. Ilmu filsafat telah menggeneralisasi prinsip kontras yang saling menguntungkan dengan melihat ke alam, khususnya yang tampak jelas dalam konsep Yin dan Yang dari Taoisme. Kontras dapat menghasilkan ketegangan yang positif. Dalam pokok bahasan kita, ini berarti dunia memerlukan baik orang-orang bersemangat petualang maupun orang-orang yang bertekad mempertahankan *status quo*, pelari-pelari jarak jauh dan pelari-pelari cepat, para pemikir dan orang-orang yang impulsif, orang-orang yang berorientasi pelayanan dan orang-orang yang berorientasi keamanan.

Selain semua tadi, kekayaan hidup kita terutama terletak pada keluwesan kita dan alternatif-alternatif yang jadi terbuka karenanya. Baik pribadi introver maupun ekstrover bisa luwes, dan keluwesan ini menawarkan begitu banyak kemungkinan untuk memperluas cakrawala kita. Anda dapat meniru kaum ekstrover guna mengembangkan cara-cara khas introver Anda dalam memandang sesuatu dan bertindak dengan menambahkan perspektif ekstrover, bahkan meskipun Anda sebenarnya tidak perlu bertindak seperti itu (seperti di bawah judul 2.) Cukup dengan memerhatikan pribadi ekstrover di sekitar Anda: anggota keluarga, atasan, dan teman kerja.

Anda mungkin bertanya, apa yang dapat Anda pelajari dari kaum ekstrover? Saya telah mendapatkan banyak rangsangan dari kaum ekstrover di sekitar saya: saya menggunakan dorongan itu untuk memikirkan cara selamat dari konflik, bagaimana bertindak secara spontan meskipun banyak yang telah direncanakan, untuk membuat orang lain bersemangat atau untuk mengambil risiko yang bisa berbuah positif. Kaum ekstrover juga mengajari saya cara lebih menikmati diri sendiri dalam pergaulan, memandang banyak hal secara lebih santai, serta menjadi lebih terbuka terhadap hal-hal baru—bahkan seandainya semua itu terjadi secara spontan.

Akan tetapi, kaum ekstrover juga dapat belajar dari para introver. Pribadi pendiam dapat menunjukkan kepada mereka cara untuk tetap tenang dan berfokus pada apa yang sedang dikatakan oleh orang lain. Introver juga dapat mengajarkan kebiasaan berpikir sebelum bertindak. Kecenderungan Anda mementingkan substansi memungkinkan Anda menunjukkan sebuah cara berpikir yang jauh lebih mendalam. Banyak sosok ekstrover yang menikmati rasa nyaman ketika bersama sosok introver karena mereka merasa diterima—salah satu buah dari sikap empati.

Sosok pendiam mengajak kita menjadi orang yang stabil dan cermat. Kedengarannya memang tidak begitu menarik, tetapi pengaruhnya terhadap kemampuan bertahan hidup bisa jadi sangat besar—tempat rasa aman, prinsip-prinsip etika, kegigihan, sikap hati-hati, dan analisis berada di peringkat lebih tinggi daripada kekuatan-kekuatan kaum ekstrover, seperti kesiapan mengambil risiko dan mencari rangsangan serta hadiah. Maka, melegakan sekali bagi saya sewaktu berpikir bahwa semua keputusan akhir dalam bidang-bidang tertentu berada di tangan sosok-sosok pendiam—sebagai contoh, dalam energi nuklir, dalam pasar modal, dalam industri pangan, dan di kokpit pesawat terbang. Dunia memerlukan Anda!

Pergi dan tunjukkan pengaruh Anda—dengan tenang tetapi penuh energi!

BACAAN LANJUTAN DAN PENELITIAN YANG TELAH DIUNGGAH

www.hsperson.com
Elaine Aron adalah seorang psikolog dan ahli tentang sensitivitas tinggi. Situs webnya berisi sebuah uji yang dapat Anda gunakan untuk mencari tahu apakah Anda orang yang sangat sensitif. Memiliki kualitas ini tidak berkaitan sama sekali dengan apakah Anda introver atau ekstrover.

www.theatlantic.com
Tersedia secara *online* di sini: artikel Jonathan Rauch "Caring for your Introver" (Maret 2003), yang memicu pergolakan ketika pertama kali diterbitkan; dilanjutkan dengan komentar-komentar para pembaca ("The Introversy Continues", April 2006) dan sebuah wawancara dengan Rauch ("Introverts of the World, Unite!", Februari 2006).

www.theintrovertedleaderblog.com
Blog milik Jennifer Kahnweiler tentang kaum introver di dunia kerja.

www.thepowerofintroverts.com
Situs web Susan Cain dengan blog dan informasi yang sangat banyak tentang cara hidup sukses sebagai sosok introver.

www.time.com
Weisskopf, Michael: Obama: How He Learned to Win. Di: *Time* majalah *online*, 8 Mei 2008: http://content.time.com/time/magazine/article/0,917,1738494,00.html

www.toastmasters.org
Toastmasters Internasional—satu cara terbaik untuk mempelajari dengan murah dan efektif bagaimana berbicara di depan umum dan komunikasi manajemen. Situs web ini juga akan menunjukkan kepada Anda klub-klub lokal di sekitar Anda, dan klub-klub yang juga dapat Anda kunjungi ketika sedang dalam perjalanan bisnis atau liburan.

TERIMA KASIH!

Ute Flockenhaus memungkinkan buku ini terwujud dengan awal yang menakjubkan ketika saya mendekatinya dan menceritakan gagasan saya dengan penuh harap. Ia hanya berkata: "Saya akan mengamankan judulnya." Saya tidak akan pernah melupakan hal itu ...

Frederike Mannsperger memiliki kecerdasan, keluwesan, dan kepekaan dalam bahasa yang menjadikannya editor yang sempurna.

Dr. Fleur Wöss menunjukkan kepada saya kedahsyatan para pembicara introver dengan membimbing saya dengan cara khas introver.

Dr. Christiane Buchholz, Christine Herwig, Dr. Eva Kalbheim, mendiang Dr. Ursula Kleinhenz, Dr. Isabell Lisberg-Haag, Dr. Michael MeinHard, Prof. Maria Parr, Tom Peters dan Andreas Stickler telah membagikan pengalaman-pengalaman dan gagasan mereka dalam banyak perbincangan, dan mendukung saya dengan persahabatan mereka.

Lars Schäfer menjaga agar saya tetap berpijak ke tanah, tidak kehilangan selera humor, dan akhirnya datang dengan sebuah naskah (meskipun tanpa 79 gagasan tambahan).

John Kluempers Ph.D. dan Mr. Son adalah sosok ekstrover dan sosok introver paling penting dalam hidup saya. Mereka menunjukkan kepada saya setiap hari tentang apa yang betul-betul penting—dan sementara saya menulis naskah ini mereka menghadirkan beberapa malam yang sangat menyenangkan dengan mengajak saya menonton acara komedi *The Big Bang Theory*.

TENTANG PENULIS

Dr. Sylvia Loehken giat membantu orang-orang pendiam meraih sasaran-sasaran mereka, baik yang bersifat publik maupun pribadi. Pengalamannya sebagai akademisi sekaligus manajer di sebuah organisasi internasional besar telah memberinya pengalaman pribadi tentang lingkungan pekerjaan klien-kliennya: bidang-bidang politik dan administrasi, pengajaran dan penelitian, manajemen dan konsultasi, baik global maupun lokal.

Sylvia Loehken tinggal bersama suami dan putranya di tengah Bonn dan Berlin, dan di tengah kultur Jerman dan kultur Amerika—dengan kenangan-kenangan membahagiakan dari tiga tahun bekerja di Jepang. Ia selalu mencari buku-buku yang bagus, orang-orang yang menarik untuk diajak bicara, dan sedikit kebijaksanaan.

DigitalPublishingKG-2SC

DigitalPublishingKG-2/SC

Sebagian besar buku bisnis, komunikasi, dan kesuksesan berfokus pada kaum ekstrover yang memang terlahir nyaman dalam berhubungan, berbicara, dan menjadi pusat perhatian. Namun, 30% dari populasi manusia adalah introver, dan buku ini bisa membantu mereka menemukan suaranya. Kaum ekstrover pun direkomendasikan untuk mempelajarinya agar mampu memahami kaum introver dan memperlakukannya dengan baik.

Buku ini mengidentifikasi 10 kekuatan spesifik yang dimiliki kaum introver, seperti kemandirian, ketekunan, dan kemampuan menulis, dan 10 hambatan spesifik yang sering kali harus dihadapi seperti stimulasi berlebih, keinginan untuk terlihat intelektual, dan ketakutan menghadapi konflik.

Didukung dengan hasil penelitian psikologi terbaru dan pengalaman membimbing kaum introver di area kerja, buku ini berisi saran-saran praktis yang mudah diaplikasikan ke dalam kehidupan pribadi, baik dalam menjalin hubungan dengan teman, kekasih, dan keluarga maupun hubungan profesional dalam bekerja.

Penerbit
PT Gramedia Pustaka Utama
Kompas Gramedia Building
Blok I, Lt. 5
Jl. Palmerah Barat 29–37
Jakarta 10270
www.gpu.id